



Academia de Științe
a Moldovei

INCE



Ministerul Economiei
al Republicii Moldova

INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE

ECONOMIE și SOCIOLOGIE

revistă teoretico-științifică, fondată în anul 1953
publicație științifică de profil, categoria „B”

Nr. 2 / 2014

ISSN: 1857-4130

Chișinău, 2014

COLEGIUL DE REDACȚIE:

Redactor-șef:

Gheorghe ILIADI, doctor habilitat, profesor, Republica Moldova

Redactor-șef adjunct, compartimentul Economie:

Vadim MACARI, doctor, conferențiar cercetător, Republica Moldova

Redactor-șef adjunct, compartimentul Sociologie:

Andrei TIMUȘ, membru corespondent, Republica Moldova

Membrii:

Gheorghe MIȘCOI, membru corespondent, Republica Moldova

David SMALLBONE, doctor, profesor, Maria Britanie

Michael GRINGS, doctor, profesor, Germania

Luminița CHIVU, doctor, profesor, România

Alexandr NECHIPELOV, academician, Rusia

Vasa LASZLO, doctor, conferențiar, Ungaria

Felix ZINOVIEV, academician, profesor, Ucraina

Jamila BOPIEVA, doctor habilitat, profesor, Kazahstan

Vilayat VALIYEV, doctor, Azerbaidjan

Karl William, VIEHE B.A., M.A., J.D., M.L.T., SUA

Tomas KUCERA, doctor, Republica Cehă

Gemma MASAHIKO, doctor, profesor, Japonia

Papaphilippou APOSTOLOS, doctor, Grecia

Nina WEBER, M. Sc., Austria

Dumitru MOLDOVAN, membru corespondent, Republica Moldova

Elena PĂDUREAN, doctor, România

Alexandru STRATAN, doctor habilitat, Republica Moldova

Galina ULIAN, doctor habilitat, profesor, Republica Moldova

Alexandru GRIBINCEA, doctor habilitat, profesor, Republica Moldova

Dmitrii PARMACLI, doctor habilitat, profesor, Republica Moldova

Ion SÂRBU, doctor habilitat, profesor universitar, Republica Moldova

Victoria GANEA, doctor, conferențiar, Republica Moldova

Victoria TROFIMOV, doctor, conferențiar, Republica Moldova

Tudor BAJURA, doctor habilitat, profesor, Republica Moldova

Valeriu DOGA, doctor habilitat, profesor, Republica Moldova

Tatiana MANOLE, doctor habilitat, profesor, Republica Moldova

Olga GĂGĂUZ, doctor habilitat, conferențiar cercetător, Republica Moldova

Larisa ȘAVGA, doctor habilitat, profesor universitar, Republica Moldova

Victor MOCANU, doctor, conferențiar, Republica Moldova

Anatol ROJCO, doctor, conferențiar, Republica Moldova

Angela TIMUȘ, doctor, conferențiar, Republica Moldova

Galina SAVELIEVA, doctor, conferențiar, Republica Moldova

Radu CUHAL, doctor, conferențiar, Republica Moldova

Marica DUMITRAȘCO, doctor, conferențiar, Republica Moldova

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”.

Revista este indexată în următoarele baze de date internaționale: DOAJ, SOCIONET, REPEC:

<http://econpapers.repec.org/article/nosycriat/>; <http://ideas.repec.org/s/nos/ycriat.html>;

<http://logec.repec.org/scripts/seritemstat.pf?h=RePEc:nos:ycriat>; http://socionet.ru/section.xml?h=article_ekonomika;

<http://socionet.ru/collection.xml?h=spz:brtsbiblioteca:ycriat>.

© Institutul Național de Cercetări Economice al AȘM și ME

© Secția de Sociologie a Institutului de Cercetări Juridice și 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 al Complexului Editorial: Iulita BÎRCĂ

Redactori (limba română): Andrian SCLIFOS, Tatiana PARVAN, Silvia GOLBAN

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

Machetare: Nadejda TÎMBUR. Designer copertă: Alexandru SANDULESCU

Redactare bibliografică: Nina DALINITCHI, Diana PELEPCIUC,

Angelina CATANA, Silvia GORCEAG



*Academy of Sciences
of Moldova*



*Ministry of Economy
of the Republic of Moldova*

NIER

National Institute for Economic Research

ECONOMY and SOCIOLOGY
theoretical and scientific journal, founded in 1953
scientific profile publication of "B" category

No. 2 / 2014

ISSN: 1857-4130

Chisinau, 2014

EDITORIAL BOARD:

Editor-in-chief:

Gheorghe ILIADI, PhD, Professor, Republic of Moldova

Editor-in-chief of Economics department:

Vadim MACARI, PhD, Associate Professor, Republic of Moldova

Editor-in-chief of Sociology department:

Andrei TIMUȘ, Associate Member, Republic of Moldova

Members:

Gheorghe MIȘCOI, Associate Member, Republic of Moldova

David SMALLBONE, PhD, Professor, Great Britain

Michael GRINGS, PhD, Professor, Germany

Luminita CHIVU, PhD, Professor, Romania

Alexandr NECHIPELOV, Academician, Russia

Vasa LASZLO, PhD, Hungary

Felix ZINOVIEV, Academician, Professor, Ukraine

Jamila BOPIEVA, PhD, Kazakhstan

Vilayat VALIYEV, PhD, Azerbaijan

Karl William, VIEHE B.A., M.A., J.D., M.L.T., USA

Tomas KUCERA, PhD, Czech Republic

Gemma MASAHIKO, PhD, Professor, Japan

Papaphilippou APOSTOLOS, PhD, Greece

Nina WEBER, M. Sc., Austria

Dumitru MOLDOVAN, Associate Member, Republic of Moldova

Elena PADUREAN, PhD, CCEE, Romanian Academy, Romania

Alexandru STRATAN, PhD, Professor, Republic of Moldova

Galina ULIAN, PhD, Professor, Republic of Moldova

Alexandru GRIBINCEA, PhD, Professor, Republic of Moldova

Dmitrii PARMACLI, PhD, Professor, Republic of Moldova

Ion SÂRBU, PhD, Professor, Republic of Moldova

Victoria GANEA, PhD, Associate Professor, Republic of Moldova

Victoria TROFIMOV, PhD, Associate Professor, Republic of Moldova

Tudor BAJURA, PhD, Professor, Republic of Moldova

Valeriu DOGA, PhD, Professor, Republic of Moldova

Tatiana MANOLE, PhD, Professor, Republic of Moldova

Olga GAGAUZ, PhD, Associate Professor, Republic of Moldova

Larisa SAVGA, PhD, Professor, Republic of Moldova

Victor MOCANU, PhD, Associate Professor, Republic of Moldova

Anatol ROJCO, PhD, Associate Professor, Republic of Moldova

Angela TIMUȘ, PhD, Associate Professor, Republic of Moldova

Galina SAVELIEVA, PhD, Associate Professor, Republic of Moldova

Radu CUHAL, PhD, Associate Professor, Republic of Moldova

Marica DUMITRASCO, PhD, Associate Professor, Republic of Moldova

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.

The journal is indexed in the following international databases: DOAJ, SOCIONET, REPEC:

<http://econpapers.repec.org/article/nosycriat/>; <http://ideas.repec.org/s/nos/ycriat.html>;

<http://logec.repec.org/scripts/seritemstat.pf?h=RePEc:nos:ycriat>; http://socionet.ru/section.xml?h=article_ekonomika;

<http://socionet.ru/collection.xml?h=spz:brtsbiblioteca:ycriat>.

© National Institute of Economic Research of ASM and ME

© Sociology Department of Research Institute of Legal and Political 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 of Editorial Complex: Iulita BIRCA

Editors (Romanian): Andrian SCLIFOS, Tatiana PARVAN, Silvia GOLBAN

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

Pages layout: Nadejda TIMBUR. Designer: Alexandru SANDULESCU

Bibliographic editors: Nina DALINITCHI, Diana PELEPCIUC

Angelina CATANA, Silvia GORCEAG

CUPRINS

Vadim MACARI EVOLUȚII ÎN CERCETAREA COMPETITIVITĂȚII ECONOMICE CA NOȚIUNE MULTIASPECTUALĂ....	9
Alexandru GRIBINCEA, Kaya SASIH, Sedat Hasan KARACAOGLO TURCIA LA INTERSECȚIA INTERESELOR COMERCIAL-ECONOMICE.....	16
Eugenia FEURAȘ PERFORMANȚA EDUCAȚIONALĂ – IMPERATIV AL SOCIETĂȚII CUNOAȘTERII.....	35
Namig SHALBUZOV, Ramil HUSEYN CONSTITUIREA BAZEI DE DATE PRIVIND COSPODĂRIILE AGRICOLE DIN AZERBAIJAN	47
Ion STURZU DATORIA DE STAT: O TRATARE CONCEPTUALĂ.....	53
Iulita BÎRCĂ, Ecaterina NEGRU, Alexandru GRIBINCEA ANALIZA COMPETITIVITĂȚII ECONOMICE A REPUBLICII MOLDOVA DIN PERSPECTIVA COMPONENTEI: ȘTIINȚĂ, TEHNOLOGIE ȘI INOVAȚII.....	60
Irina RABOȘAPCA, Andras-Istvan BARTA TAXELE CA INSTRUMENTE ECONOMICE DE PROTECȚIE A MEDIULUI. ANALIZĂ ASUPRA INDUSTRIEI PUTERNIC POLUATOARE DIN REPUBLICA MOLDOVA.....	66
Natalia PALII EVALUAREA EFICACITĂȚII PROIECTULUI INOVAȚIONAL PRIN INDICATORII VALORII ACTUALIZATE NETE ȘI A RATEI INTERNE DE RENTABILITATE.....	73
Tatiana COLESNICOVA, Tatiana IAȚIȘIN ANALIZA DEZVOLTĂRII TURISMUL VITI-VINICOL ÎN LUME.....	78
Ivan LUCHIAN UNELE ASPECTE MODERNE ALE GLOBALIZĂRII FINANCIARE.....	85
Laura AFTENI ANALIZA POVERII FISCALE RAMURALE ÎN REPUBLICA MOLDOVA.....	90
Natalia ȚÎMBALIUC INTELIGENȚA EMOȚIONALĂ ÎN CONTEXTUL TEORIILOR COMPORTAMENTALE.....	95
Danaia BEȚIVU, Ion VASELAȘCU PARTICULARITĂȚI ȘI COSTURI LA CULTIVAREA HREANULUI ÎN REPUBLICA MOLDOVA.....	103
Viorica ȚURCAN, Alexandru GRIBINCEA, Iulita BÎRCĂ ECONOMIE DIGITALĂ – PREMISĂ A DEZVOLTĂRII ECONOMICE ÎN SECOLUL XXI.....	109
Cornel COȘER EVALUAREA INFRASTRUCTURII COMPETITIVITĂȚII EXPORTULUI AGROALIMENTAR AL REPUBLICII MOLDOVA.....	116
Laurențiu ȚIBREA BENCHMARKING-UL – INSTRUMENT EFICIENT ÎN STABILIREA OBIECTIVELOR DE CREȘTERE A CALITĂȚII ÎN ÎNVĂȚĂMÂNT.....	126
Cătălina-Adriana IVĂNUȘ INEGALITĂȚI DE GEN PE PIAȚA MUNCII DIN UE.....	132

Tatiana ANDREEVA PARTICULARITĂȚILE CONCURENȚEI INOVATOARE ÎN CONDIȚIILE GLOBALIZĂRII ECONOMIEI MONDIALE	140
Svetlana DODON FUNDAMENTAREA TEORETICĂ A UNOR BARIERE DE ORDIN POLITIC, INSTITUȚIONAL ȘI SOCIAL CARE DUC LA CREȘTEREA DEFICITELOR BUGETARE.....	145
Vitalie RAPCEA ABORDAREA INTEGRATĂ DE MARKETING – SURSĂ DE CREȘTERE A COMPETITIVITĂȚII PRODUCȚIEI POMICOLE MOLDOVENEȘTI PE PIAȚA INTERNĂ ȘI CEA EXTERNĂ.....	157
Efim ZUBCO SUBVENȚIONAREA ȘI PROGRESUL ÎN AGRICULTURĂ.....	164

CONTENTS

Vadim MACARI EVOLUTION OF THE ECONOMIC COMPETITIVENESS' RESEARCH AS A MULTIDIMENSIONAL NOTION.....	9
Alexandru GRIBINCEA, Kaya SASIH, Sedat Hasan KARACAOGLO TURKEY AT THE INTERSECTION OF ECONOMIC AND COMMERCIAL INTERESTS	16
Eugenia FEURAS EDUCATIONAL PERFORMANCE – IMPERATIVE OF KNOWLEDGE SOCIETY.....	35
Namig SHALBUZOV, Ramil HUSEYN THE ESTABLISHMENT OF FARM DATA SYSTEM IN AZERBAIJAN.....	47
Ion STURZU STATE DEBT: A CONCEPTUAL TREATMENT.....	53
Iulita BIRCA, Ecaterina NEGRU, Alexandru GRIBINCEA ECONOMIC COMPETITIVENESS ANALYSIS OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA IN TERMS OF: SCIENCE, TECHNOLOGY AND INNOVATION.....	60
Irina RABOSAPCA, Andras-Istvan BARTA FEES AS ECONOMIC ENVIRONMENTAL PROTECTION TOOLS. ANALYSIS ON INTENSE POLLUTION INDUSTRY IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA.....	66
Natalia PALII ASSESSMENT OF THE EFFIECENCY OF THE INNOVATIVE PROJECT THROUGH THE NET PRESET VALUE INDICATORS AND THE INTERNAL RATE OF RETURN.....	73
Tatiana COLESNICOVA, Tatiana IATISIN THE ANALYSIS OF WINE TOURISM DEVELOPMENT IN THE WORLD.....	78
Ivan LUCHIAN SOME MODERN ASPECTS OF FINANCIAL GLOBALIZATION.....	85
Laura AFTENI ANALYSIS OF BRANCH TAX BURDEN IN MOLDOVA.....	90
Natalia TIMBALIUC EMOTIONAL INTELLIGENCE IN THE CONTEXT OF BEHAVIORAL THEORIES.....	95
Danaia BETIVU, Ion VASELASCU FEATURES AND COSTS OF HORSERADISH CULTIVATION IN MOLDOVA.....	103
Viorica TURCAN, Alexandru GRIBINCEA, Iulita BIRCA DIGITAL ECONOMY – A PREMISE FOR ECONOMIC DEVELOPMENT IN THE 20TH CENTURY.....	109
Cornel COSER COMPETITIVENESS INFRASTRUCTURE ASSESSMENT OF MOLDOVA'S AGRI-FOOD EXPORT.....	116
Laurențiu TIBREA BENCHMARKING – NECESSARY TOOL IN SETTING THE OBJECTIVES OF QUALITY IMPROVEMENT IN EDUCATION.....	126
Cătălina-Adriana IVANUS GENDER INEQUALITIES IN THE EU LABOUR MARKET.....	132

Tatiana ANDREEVA CHARACTERISTICS OF INNOVATION COMPETITION IN A GLOBALIZING WORLD ECONOMY.....	140
Svetlana DODON THE THEORETICAL SUBSTANTIATION OF CERTAIN POLITICAL, INSTITUTIONAL AND SOCIAL BOTTLENECKS THAT INCREASE BUDGET DEFICITS.....	145
Vitalie RAPCEA INTEGRATED MARKETING APPROACH AS A SOURCE OF INCREASING THE COMPETITIVENESS OF MOLDOVAN FRUIT PRODUCTION DOMESTICALLY AND ABROAD.....	157
Efim ZUBCO SUBSIDY AND PROGRESS IN AGRICULTURE.....	164

EVOLUȚII ÎN CERCETAREA COMPETITIVITĂȚII ECONOMICE CA NOȚIUNE MULTIASPECTUALĂ

Vadim MACARI, dr., conf. cercet., INCE

În articol sunt studiate câteva din cele mai importante aspecte și evoluții în cercetarea competitivității economice ca proces și noțiune multiaspectuală. Este definită întreprinderea competitivă și se relevă că profitul devine secundar ca importanță, comparativ cu capacitatea concurențială. Sunt cercetate anumite componente ale competitivității întreprinderii: competitivitatea ofertei pe piață; competitivitatea potențialului (resurselor) întreprinderii; competitivitatea managementului; competitivitatea ideii manageriale. Autorul argumentează că eficiența activității antreprenoriale, ca regulă, rămâne factorul cu cel mai mare aport la asigurarea, menținerea și sporirea competitivității antreprenoriale.

Cuvinte cheie: concurență, capacitate concurențială, competitivitate economică, componente ale competitivității, competitivitate a ofertei, profit, întreprindere competitivă, indice al concurenței globale (GCI), indice al competitivității businessului (BCI), competitivitate a întreprinderii, competitivitate a potențialului (resurselor) întreprinderii, competitivitate a managementului întreprinderii.

Introducere. A. Smith și D. Ricardo, cunoscuți ca autori ai teoriei avantajelor „absolute” și „relative”, în calitate de criteriu principal de concurență evidențiau factorul „preț”. La debutul sec. XX, Joseph R. Schumpeter sublinia diferența principală dintre antreprenorii ce obțineau profit ca rezultat al operațiilor speculative (în baza prețului) și cei ce obțineau avantaje pe piață în baza produsului inovațional, adică venitul lor era plata pentru inovații [1].

În perioada postbelică, Michael Porter, cercetând și problemele concurenței, a delimitat noțiunile „prețul produsului” și „utilitatea produsului pentru consumator”. El a definit pe nou preferințele consumatorului: prețul mărfii el a început să-l lege cu calitatea sa, cu unicitatea mărcii comerciale, designul și cu alte calități care nu pot fi numite exclusiv „de preț”. M. Porter accentua rolul inovațiilor, al creșterii calificării lucrătorilor, rolul extinderii sectorului de servicii intelectuale, al influenței politicii de stat, adică rolul acelor factori ce nu țin de preț [2].

Conținutul de bază. În anii 80-90 ai sec. XX factorii concurenței au început a fi divizați în „duri” și „elastici”. La primul grup erau atribuiți factorii tradiționali ca prețul, ponderea întreprinderii pe piață, susținerea directă de către stat ș.a. La a doua categorie erau enumerate calitatea produsului, caracterul său inovațional și unicitatea, designul, imaginea întreprinderii etc., care nu cadrau cu definiția „creșterii financiare”. Conform estimărilor Forumului Economic Mondial, actualmente 75% din competitivitate sunt asigurate de factorii „fini”, „flexibili” și doar 25% – de cei „duri” [3].

La începutul sec. XXI au fost elaborate indicele concurenței globale (GCI), indicele competitivității

EVOLUTION OF THE ECONOMIC COMPETITIVENESS' RESEARCH AS A MULTIDIMENSIONAL NOTION

Vadim MACARI, PhD, Associate Researcher, NIER

In this article, some of the most important research issues and developments in economic competitiveness as the process and multidimensional concept have been studied. The 'competitive enterprise' has been defined and it was shown that the profit is of secondary importance compared with the competitive ability. There were researched certain components of the enterprise's competitiveness: competitiveness of a market supply; competitiveness of the potential (resources) of an enterprise; management competitiveness; competitiveness of a managerial idea. The author argues that the effectiveness of the entrepreneurial activity, as a rule, remains the factor with the highest contribution to ensuring, maintaining and increasing of the entrepreneurial competitiveness.

Key words: competition, competitive ability, economic competitiveness, components of competitiveness, competitiveness of supply, profit, competitive enterprise, global competition index (GCI), business competitiveness index (BCI), enterprise competitiveness, competitiveness of enterprise's potential (resources), competitiveness of enterprise management.

JEL Classification: D4, D41, H2, L26, L32, MI

Introduction. A. Smith and D. Ricardo, known as authors of the theory of „absolute” and „relative” advantages, distinguished the „price” factor as the main competition criterion. At the onset of XXth century, Joseph R. Schumpeter highlighted the main difference between entrepreneurs who make profits as a result of speculative operations (in the basis of price) and those, who take market advantage in the basis of the innovation product, i.e. their income was an innovation fee [1].

In the postwar period, Michael Porter, while researching competition issues, defined terms of „product price” and „utility of the product for the consumer”. He defined the consumer preferences anew: he began to tie the price of the commodity with its quality, trademark's uniqueness, design and with other qualities that cannot be called just those of „price origin”. M. Porter emphasized the role of innovation, increase workers' skills, expanding the intellectual services sector, influence of the state policy, i.e. those factors, which are not related to price [2].

The basic content. In 80-90s of XXth century, the competition factors began to be divided into „hard” and „elastic”. The first ones included the price, the market share of the enterprise, direct state support and other traditional factors. The second category included the product's quality, its innovative character and uniqueness, design, image of the enterprise, etc., which did not frame the definition of „financial growth”. According to estimates by the World Economic Forum, 75% of the competitiveness currently are provided by „fine”, „soft” factors and only 25% – by those „tough” [3].

At the beginning of the XXIth century, there were

businessului (BCI). De subliniat că majoritatea criteriilor GCI și BCI sunt reprezentați de indicatori nefinanțari: calitatea institutelor, infrastructura, nivelul instruirii și profesionalismul, eficiența pieței muncii, potențialul inovativ etc.

Ce este o întreprindere competitivă? În primul rând, produsul întreprinderii trebuie să aibă o cerere relativ stabilă din partea consumatorului, să fie solicitat din punct de vedere social, iar întreprinderea să se bucure de încrederea partenerilor săi de afaceri. O mare importanță îl are și climatul social existent la întreprindere.

O întreprindere competitivă permite proprietarilor (acționarilor) de a primi profit (dividende), managerilor – de a avea o remunerație solidă, iar muncitorilor angajați – de a beneficia de locuri de muncă și salariu decent.

Competitivitatea ca categorie social-economică, în ultimii 50 de ani, devine principalul indicator în aprecierea eficienței activității de antreprenariat.

Profitul devine secundar ca importanță, comparativ cu capacitatea concurențială, afirmă economistul A. Biriucov. Se poate obține profit și fără a atinge competitivitatea, însă aceste metode, ca regulă, au un caracter provizoriu, și, cel mai frecvent, sunt legate cu businessul *gri* (tenebros) sau iresponsabil. Dacă profitul este legat cu preponderență cu tactica obținerii „avantajului de moment”, atunci capacitatea concurențială este una din principalele condiții a dezvoltării durabile și pe termen lung, adică constituie o componentă a strategiei corporative.

Distribuirea profitului totdeauna joacă rolul factorului de contrapunere a proprietarilor și angajaților, în timp ce competitivitatea poate deveni subiectul unui dialog constructiv între partenerii sociali. În fine, politica statului de modernizare și inovare a economiei naționale trebuie să pornească de la sarcinile asigurării competitivității, încheie acest raționament autorul [1].

Profitul, în ultima instanță, este rezultatul comparării costurilor cu efectele obținute. Importante sunt mijloacele, metodele, instrumentele cu ajutorul cărora a fost obținut profitul. Întreprinderea e doar un mijloc al proprietarului de a-și atinge scopul. Dar pentru aceasta e necesar de a schimba, într-o mare măsură, formele și metodele activității antreprenoriale. Anume în acest context apare necesitatea obiectivă de a considera competitivitatea în calitate de criteriu principal al eficienței activității antreprenoriale [4].

Luând în calcul argumentele expuse, referitoare la calificarea competitivității în calitate de criteriu principal al eficienței activității antreprenoriale, noi, totuși, considerăm că această teză trebuie inversată – eficiența activității antreprenoriale, ca regulă, rămâne factorul cu cel mai mare aport la asigurarea, menținerea și sporirea competitivității antreprenoriale, atât pe termen scurt, cât și pe termen lung.

Reiterând afirmația noastră de mai sus că aceste două noțiuni se află într-o strânsă interconexiune și au o zonă largă comună de interferență, totuși, în opinia noastră, aceste două fenomene și noțiuni economice sunt relativ distincte.

Competitivitatea (inclusiv eficiența) sunt niște proprietăți ale produsului (serviciului) unei anumite întreprinderi care creează sau nu (în cazul, când competitivitatea este sub nivelul cerințelor cumpărătorului) premise pentru ca acest produs să fie vândut pe piață. Cu cât

developed the Global Competitiveness Index (GCI) and the Business Competitiveness Index (BCI). It should be emphasized that most of the GCI and BCI criteria are represented by non-financial indicators: quality of institutions, infrastructure, level of training and professionalism, labor market efficiency, innovation potential, etc.

What is the competitive enterprise? At first, the company's product must have a relatively stable demand from the consumer, should be requested from the social point of view and the enterprise should enjoy the confidence of business partners. The social climate existing at the enterprise is of great importance as well.

A competitive enterprise allows owners (shareholders) to receive income (dividends), managers – a solid remuneration, employees – jobs and a decent salary.

In the last 50 years, the competitiveness as the socio-economic category becomes the main indicator in assessing the effectiveness of the entrepreneurship.

As the economist Biriucov A. says, profit becomes secondary by its importance, compared to competitive ability. One can gain profit without the competitiveness' achieving, but these methods, as a rule, are the provisional ones and mostly related with gray (shadow) or irresponsible business. Whereas the profit is mainly linked to tactics to obtain „advantage of the moment”, the competitiveness is one of the main conditions of long-term and sustainable development, that is a component of corporate strategy.

Profit sharing always plays the role of contraposition factor of the owners and employees, while the competitiveness may become the subject of a constructive dialogue between the social partners. Finally, the author concludes that the state policy of modernization and innovation of the national economy must be based on tasks to ensure competitiveness [1].

Ultimately, the profit is the result of the comparison of the costs with the obtained effects. Means, methods, tools, which helped to obtain the profit, are important. The enterprise is just a means of the owner to achieve the goal. But in this scope, it is necessary to change greatly the forms and methods of entrepreneurial activity. Namely in this context, the objective need to consider competitiveness as the main criterion of the effectiveness of entrepreneurial activity, appears [4].

Taking into account the stated arguments relating to the qualification of the competitiveness as the main criterion of the entrepreneurship efficiency, we nevertheless believe that this sentence should be reversed – the entrepreneurship efficiency, as a rule, remains to be the factor of the greatest contribution in the provision, maintenance and enhancing the competitiveness of a business, both in short and long term.

Reiterating our above statement that these two notions are in close interconnection and interference, however, in our opinion, these two economic phenomena and concepts are quite distinct.

Competitiveness (including the efficiency) includes some properties of the product (service) of a particular enterprise, which create or not (in case the competitiveness is below the requirements of the buyer) premises for this

nivelul competitivității sale este mai înalt, cu atât produsul are mai mari șanse de a fi vândut profitabil pe o piață liberă, în condițiile unei concurențe oneste. Evident, este valabilă și afirmația inversă.

Or, nivelul înalt și sporirea eficienței produsului (întreprinderii, ramurii, regiunii), indiferent de mijloacele, metodele, instrumentele legale cu ajutorul cărora au fost obținute, rămâne factorul central și aproape permanent al competitivității ce va putea confrunța concurența pe piețele respective.

Unul din conceptele competitivității întreprinderii, ce merită de a fi studiat, trebuie considerat cel elaborat de savantul economist rus, V. D. Șcardun [5], care a cercetat câteva din principalele aspecte ale competitivității întreprinderii.

Competitivitatea întreprinderii, în cel mai larg sens, autorul o definește ca și capacitatea de a-și realiza scopurile proprii în condițiile contra-acțiunii concurenților. Măsurătoarea competitivității întreprinderii este „coraportul puterilor” dintre o întreprindere și concurenții săi principali pe piață – așa numitul „grup strategic”.

Competitivitatea întreprinderii se definește ca și capacitatea sa de a-și desfășura (în raport cu realizarea scopurilor puse) activitatea în condițiile concurenței pe parcursul unui timp anumit.

Competitivitatea este o proprietate multidimensională, determinată de multiaspectualitatea concurenței. Aceasta înseamnă că managementul întreprinderii trebuie să ia în cont, concomitent, toți factorii concurențiali, interdependența lor și timpul.

Principalele proprietăți ale competitivității sunt caracterul relativ și dinamic. Ca bază de estimare a avantajelor concurențiale servesc scopurile întreprinderii, pe care le poate realiza, ținând cont de mediul extern.

Totalitatea schimbărilor structurale și funcționale la întreprindere și gestionarea lor, de obicei, se numește dezvoltare (crearea de avantaje concurențiale). Variantele dezvoltării depind de mediul extern. Procesul dezvoltării e orientat spre formarea potențialului întreprinderii – totalitatea resurselor sale utilizate pentru soluționarea problemelor, pe care întreprinderea e capabilă de a le rezolva cu un rezultat acceptabil.

Astfel, utilizând noțiunea de potențial, e posibil de divizat activitatea întreprinderii în două componente: dezvoltarea (crearea avantajelor concurențiale) și activitatea cu scop bine determinat. Competitivitatea e în permanentă insuficientă, ceea ce generează un motiv stimulator. Unicul avantaj concurențial stabil este mișcarea permanentă înainte, inovațiile permanente în toate sferile de activitate. Competitivitatea menținută în condițiile curente pe piață este calea evoluționistă, iar prin previziune și acțiune activă asupra mediului extern cu ajutorul inovațiilor este calea inovațională. Principalul este aprecierea competitivității ofertei pe piață și a resurselor întreprinderii.

Componente ale competitivității sunt: 1) competitivitatea ofertei pe piață; 2) competitivitatea resurselor întreprinderii; 3) competitivitatea managementului; 4) competitivitatea ideii manageriale (viziunii) [5].

1) Competitivitatea ofertei pe piață determină competitivitatea curentă a întreprinderii. Pentru piețele-

product to be sold on the market. The higher the level of competitiveness is, the more likely the product is to be sold profitably in a free market, in terms of fair competition. Obviously, the reverse statement is also true.

But the high and increasing efficiency of the product (enterprise, industry, region), regardless of the means, methods and legal instruments by which they were obtained, remain the central and almost permanent factor of competitiveness, which can face competition in respective markets.

One of the enterprise competitiveness concepts, which deserves to be studied, is one developed by the Russian economist V.D. Shcardun [5], who investigated some of the main aspects of the enterprise's competitiveness.

The competitiveness of the enterprise, in the broadest sense is defined by the author as the ability to achieve own goals in terms of the competitors' counter-action. The enterprise competitiveness' measurement is „the correlation of powers” between a company and its main competitors on the market – the so-called „strategic group”.

The enterprise competitiveness is also defined as the ability to carry out (for the achievement of the set goals) the activity in the conditions of competition during a particular period of time.

Competitiveness is a multidimensional property, determined by multiple aspects of competition. This means that the management of the enterprise should take into account simultaneously all competitive factors, their interdependence and time.

The main properties of the competitiveness include the relative and dynamic character. As a basis for the competitive advantages' estimation, enterprise purposes serve, which can be achieved, taking into account the external environment.

The totality of structural and functional changes at the enterprise and their management, usually is called the development (creating competitive advantages). Variants of the development depend on the external environment. The development process is aimed at the training of the company's potential, i.e. all its resources used to solve problems that the company is able to solve with an acceptable result.

Thus, using the concept of potential, it is possible to split the enterprise's activity in two parts: the development (the competitive advantages' creation) and the activity with well defined purpose. The competitiveness is permanently insufficient, this generates a stimulatory motif. The only stable competitive advantage is the permanent movement forward, permanent innovations in all spheres of activity. The competitiveness, maintained in current market conditions is the way of evolution, but the foresight and active action on the external environment by innovations is the way of innovations. The main thing is to assess the competitiveness of the market supply and resources of the enterprise.

Components of competitiveness are the following: 1) the competitiveness of market supply; 2) the competitiveness of resources of the enterprise; 3) management competitiveness; 4) competitiveness of management idea (vision) [5].

1) The competitiveness of market supply determines the

marketing contemporane este caracteristică concurența nu a produselor firmelor, ci a asigurării suplimentare a producției lor – ambalaj, servicii, reclamă, consultări pentru clienți, finanțare, specificul livrării, servicii de stocare etc. [6], adică ceea ce determină utilitatea (convenabilitatea) achiziției cumpărătorului.

2) Competitivitatea pe termen lung a întreprinderii se determină de competitivitatea resurselor disponibile (potențialul întreprinderii). Avantajele de resurse ale întreprinderii față de concurenți au importanță doar dacă corespund condițiilor curente de pe piață.

3) Menținerea resurselor în corespundere cu condițiile pieței și utilizarea lor corectă în procesul concurenței sunt determinate de competitivitatea managementului întreprinderii, care trebuie perfecționat în ritmul cerut de piață.

4) Elementul de bază și liant al aspectelor examinate ale competitivității este competitivitatea ideii antreprenoriale, care include conceptul despre produsul întreprinderii, despre modul de satisfacere a necesităților clienților, despre menținerea și dezvoltarea întreprinderii. Combinarea reușită a acestor componente determină competitivitatea ideii antreprenoriale, cel mai important criteriu al căreia este eficiența sa sub aspectul perspectivelor de piață.

Dacă e să apreciem competitivitatea ofertei, atunci abordarea tip marketing a definiției competitivității ofertei întreprinderii presupune că oferta este competitivă, dacă întreprinderea are pe segmentul dat de consum una sau mai multe caracteristici de consum mai bune, decât ale mărfurilor analogice.

Pentru aprecierea ofertei produsului trebuie determinată lista caracteristicilor care determină importanța acestuia pentru segmentul de consum vizat, problemele cărora se soluționează în timpul procedurii de segmentare a pieței și alegerii strategiei de poziționare a întreprinderii.

Metodele optimizării multicriteriale permit de a construi un indicator integral, ce reflectă vectorul caracteristicilor exprimate în mărime de scară, comodă pentru comparare. Indicatorul integral al competitivității se calculează ca suma ponderată a estimărilor caracteristicilor ofertei producătorului concret [5].

În literatura de specialitate este examinată abordarea formării ofertei complexe a produsului firmei pe piață [7]. Oferta produsului se descrie cu ajutorul a trei grupuri de caracteristici de consum: de produs, informațional și de deservire. Interdependența competitivității întreprinderii cu oferta sa pe piață este determinată de existența bazei competitive a însăși întreprinderii și de interdependența imaginii întreprinderii cu oferta sa pe piață.

Metoda aprecierii competitivității potențialului (resurselor) întreprinderii include 5 etape de estimare: determinarea componenței grupului concurenților; căutarea scopurilor ce se intersectează și a posibilelor conflicte legate de atingerea lor; determinarea caracterului concurenței și analiza influenței mediului extern asupra schimbării sale (competitivitatea întreprinderii crește atunci, când ea depășește viteza creșterii pieței, adică a concurenților); determinarea indicatorilor ce caracterizează competitivitatea potențialului întreprinderii la diferite nivele.

Competitivitatea „de supraviețuire” este caracterizată de cei mai simpli indicatori financiar-economici, iar menținerea

current competitiveness of the enterprise. For contemporary marketing markets it is typical a competition of not the firms' products, but of additional assurance of their production – packaging, services, advertising, customer consultation, financing, specific delivery, service storage facilities etc. [6], which causes the utility (convenience) of the purchase by a buyer.

2) Long term competitiveness of the enterprise is determined by the competitiveness of available resources (enterprise's potential). Enterprise resource advantages over competitors are important only if they meet the current market conditions.

3) Maintainance of resources according to market conditions and their proper use in the competition process are determined by the competitiveness of enterprise management, which should be improved in pace demanded by the market.

4) The basic element and the binder of considered aspects of competitiveness is the competitive entrepreneurial idea, which includes the concept of the enterprise's product, of how to meet the needs of customers, of maintenance and development of the company. Successful combination of these components determines the competitiveness of entrepreneurial idea, the most important criterion of which is its effectiveness in terms of market prospects.

If we consider the offer's competitiveness, then the approach type marketing of company competitiveness definition implies that the offer is competitive, if the business has on consumer segment one or more consumer characteristics better than analog commodity.

To assess the product supply, must be determined the list of characteristics that determine its importance for targeted consumer segment, which problems are solved during the process of market segmentation and the choice of positioning strategy of the company.

Multicriterial optimization methods allow to build an integrated indicator, which reflects the characteristics vector expressed in scale size, convenient for comparison. Integral indicator of competitiveness is calculated as the weighted sum of the estimates characteristics of a specific manufacturer offer [5].

In the literature is examined the approach of the complex product supply formation of company on the market [7]. Offer product described by three groups of consumer characteristics: product, information and service. Interdependence of enterprise competitiveness with its offer on the market is determined by the existence of a competitive base of the company itself and the interdependence of company image with its offer on the market.

The method of competitiveness potential (resources) appreciation of the enterprise comprise 5 stages of estimation: determining the composition of the group competitors; search of the intersecting goals and possible conflicts related to their achievement; determining the nature of competition and analyze its influence on changing external environment (enterprise competitiveness will increase when it exceeds the market growth rate, i.e., competitors); determining indicators characterizing the potential enterprise competitiveness at different levels.

sa pe termen lung necesită utilizarea indicatorilor de marketing [5].

Aprecierea integrală a întreprinderii și a concurenților conform tuturor factorilor-cheie de succes oferă o idee generală despre pozițiile concurențiale și cauzele principale ale acestei poziții pe termen lung [8].

În fine, cel mai înalt nivel în aprecierea competitivității îl ocupă indicatorii ce caracterizează gradul strategic al întreprinderii – indicatorii valorii acțiunilor și ai atractivității ei investitoriale. Gradul de competitivitate a întreprinderii este caracterizat și de ponderea sa de facto pe piață (a vânzărilor).

Competitivitatea managementului unei întreprinderi concrete poate fi tratată ca o oarecare superioritate calitativă comparativ cu managementul firmelor concurente. Calitatea managementului [9] se definește de către așa numitul „potențial organizatoric al întreprinderii”. Succesul activității firmei depinde de promptitudinea reacției sale la schimbarea mediului extern prin viteza și gradul schimbărilor radicale interne necesare. Măsurarea coordonării componentelor potențialului organizațional poate furniza ideea despre calitatea managementului întreprinderii [5].

Savantul rus H.A. Fashiev a studiat mai mult de 30 de definiții ale categoriei noțiunii de „competitivitate” a întreprinderii a mai mult de 33 de autori. Autorul și-a pus ca și scop analiza definițiilor cunoscute ale competitivității întreprinderii și formularea unei definiții ce va ține cont de carențele depistate.

Toate definițiile și autorii respectivi sunt introduse într-un tabel. Definițiile noțiunii sunt clasificate în 3 grupe: a) care caracterizează activitatea internă și externă a firmei, fără a fi implicată marfa; b) care se bazează numai pe marfă ca componentă a competitivității; c) care combină marfa și activitatea de producție a subiectului.

Conform Legii Federației Ruse despre concurență, aceasta caracterizează competiția subiecților economici, când acțiunile lor de sine stătătoare limitează posibilitatea fiecărui dintre ei ca, în mod unilateral, să acționeze asupra condițiilor generale de circulație a mărfurilor pe piața respectivă de mărfuri.

În baza analizei comparative ale definițiilor competitivității autorul formulează 10 concluzii, care vizează notiunea dată. Ca concluzie generală, autorul afirmă că nu există o definiție a competitivității întreprinderilor, care ar fi general acceptată, care i-ar satisface pe toți participanții în relațiile de piață și ar contribui la elaborarea metodelor soluționării problemelor sale de gestionare.

Ținând cont de cele expuse, autorul a definit competitivitatea întreprinderii ca superioritatea ei, apreciată de subiecții mediului extern, pe segmentele selectate ale pieței, comparativ cu concurenții, în momentul dat de timp, atinsă fără a aduce pagube celor ce o înconjoară, determinată de competitivitatea mărfurilor sale concrete și de nivelul potențialului său concurențial, care caracterizează capacitatea sa în prezent și în viitor de a elabora, fabrica, deservi și vinde mărfuri (servicii), superioare celor analoage, conform criteriului pret/calitate [10].

Apreciind această definiție ca corectă în fond, noi considerăm că și ea are unele carențe.

Competitiveness "survival" is characterized by the simplest financial and economic indicators, and its long-term maintaining requires marketing indicators [5].

Full appreciation of the company and competitors according to all success key factors, gives a general idea of competitive positions and the main causes of this long-term positions [8].

Finally, the highest level in assessing competitiveness is occupied by indicators characterizing strategic level of the company – indicators of shareholder value and its investment attractiveness. The competitiveness level of the enterprise is characterized also by its actual market share (sales).

The management competitiveness of a concrete enterprise can be treated as some qualitative superiority in comparison with competitors management. Quality management [9] is defined by the so-called "organizational potential of the enterprise". The success of the company depends on the promptness of its response to the changing external environment by the speed and degree of internal radical necessary changes. Measuring coordination of the organizational potential components can provide idea about the quality of enterprise management [5].

Russian scientist Fashiev H. A. studied more than 30 definitions of more than 33 authors of the notion category of company "competitiveness". The author set as a goal to analyze the known definitions of the enterprise competitiveness and formulate a definition that will take into account the identified shortcomings.

All definitions of the competitiveness and these authors are entered in a table. The definitions are classified into 3 groups: a) that characterize internal and external activities of the company, without involving the products; b) based solely on the commodity as part of competitiveness; c) combining commodity and production activity of the subject.

According to Russian law "On competition", competition characterizes the competition of the economic agents when their individual actions limits the ability of each of them, as unilaterally, to act upon the general conditions of goods movement on that market of goods.

Based on a comparative analysis of 10 definitions of competitiveness, the author make 10 conclusions aimed this notion. As a general conclusion, the author states that there is no definition of the enterprises competitiveness, which would be generally accepted, that would satisfy all participants in market relations and contribute to the development of methods to solve their problems.

Given the above, the author has defined the company's competitiveness as its superiority appreciated by the subjects of external environment on selected segments of the market, compared with competitors, in a specific period, achieved without damage to those surrounding it, due to competitiveness of its concrete goods and its potential competition that characterizes its present and future ability to develop, manufacture, sell and serve the goods (services) superior to analogous, according the criterion price/quality [10].

Considering this definition as correct, we believe that it has some drawbacks.

În primul rând, e evidentă intenția autorului de a formula o definiție cât mai completă. De aici este iminent și inevitabil volumul mare și greoi al definiției. Dar acest lucru e explicabil: dacă definiția e concisă, ea pierde în precizie, iar dacă se vrea complexă, definiția devine, în mod obiectiv, voluminoasă.

În al doilea rând, în definiție nu se ține cont de faptul, că competitivitatea întreprinderii date este o proprietate relativă: pe piață sunt totdeauna întreprinderi cu competitivitatea superioară, medie (intermediară), joasă și întreprinderi necompetitive. Ca rezultat al confruntării pe piață a ofertei totale a mărfii respective și a celor analoge cu cererea totală a tuturor acestor întreprinderi, ele obțin respectiv, supraprofit, profit mediu, profit mic și pierderi. De aici reiese cert, că superioritatea (din definiție) nu poate fi realizată fără a aduce pagube celor ce o înconjoară (restul întreprinderilor ce sunt prezente cu aceleași mărfuri pe piață). Profit maxim obțin întreprinderile cu competitivitatea superioară, iar celelalte obțin profit mediu, mic sau pierderi. Acest fenomen este indispensabil și obiectiv pentru piață și economia de piață concurențială.

În al treilea rând, superioritatea mărfii, de pe același segment al pieței, pentru cumpărător poate fi apreciată nu numai conform criteriului preț/calitate, ci și conform criteriului preț/unitate de utilitate a mărfii.

În fine, în al patrulea rând, competitivitatea întreprinderii nu este definită ca atare, ci prin intermediul nivelului competitivității mărfurilor sale, pe care le expune pe piață.

Concluzii. În perioada postbelică, Michael Porter, cercetând și problemele concurenței, a delimitat noțiunile „prețul produsului” și „utilitatea produsului pentru consumator”. În anii 80-90 ai sec. XX factorii concurenței au început a fi divizați în „duri” și „elastici”. La începutul sec. XXI au fost elaborate indicele concurenței globale (GCI), indicele competitivității businessului (BCI).

Se determină: ce prezintă o întreprindere competitivă. Competitivitatea ca categorie social-economică, în ultimii 50 de ani, devine principalul indicator în aprecierea eficienței activității de antreprenoriat. Profitul, afirmă unii savanți, devine secundar ca importanță, comparativ cu capacitatea concurențială. Mai importante devin mijloacele, metodele, instrumentele cu ajutorul cărora a fost obținut profitul. De aici – și opinia de a considera competitivitatea în calitate de criteriu principal al eficienței activității antreprenoriale. Noi, totuși, considerăm că eficiența activității antreprenoriale, ca regulă, rămâne factorul cu cel mai mare aport la asigurarea, menținerea și sporirea competitivității antreprenoriale, atât pe termen scurt, cât și pe termen lung.

Unul din conceptele competitivității întreprinderii ce merită atenție trebuie considerat cel elaborat de savantul economist rus V. D. Șcardun [5], care a cercetat câteva din principalele aspecte ale competitivității întreprinderii și care sunt expuse în prezentul articol. Unicul avantaj concurențial stabil este mișcarea permanentă înainte, inovațiile permanente în toate sferele de activitate. Principalul este aprecierea competitivității ofertei pe piață și a resurselor întreprinderii.

Indicatorul integral al competitivității se calculează ca suma ponderată a estimărilor caracteristicilor ofertei producătorului concret. Componente ale competitivității

First, it's obvious the author's intention to present a more complete definition. Here is imminent and inevitable the big volume of the definition. But this is understandable: if the definition is concise, it loses precision, and if it comprehensive, definition becomes objectively voluminous.

Secondly, the definition does not take into account the fact that enterprise competitiveness is a relative property: on the market are enterprises with high competitiveness, medium (intermediate), low and uncompetitive businesses. As a result of the confrontation on the market of the total supply of the commodity and those analogous, with the total demand of all these companies, they obtain respectively overprofit, average profit, small profit or loss. Hence, superiority (from the definition) can not be achieved without damage to those surrounding it (other enterprises that are present in the market with the same goods). Obtain maximum profit enterprises with high competitiveness and other achieve average, small profit or loss. This phenomenon is indispensable and objective to market and competitive market economy.

Third, the superiority of a commodity on the same market segment, for the buyer can be appreciated not only by the criterion price/quality, but also by the criterion price/ utility.

Finally, fourth, enterprise competitiveness is not defined as such, but through the competitiveness of its goods, which exposes on the market.

Conclusions. In the postwar period, Michael Porter, studying competition issues, had delimited terms "product price" and "utility of the product for the consumer". In 80-90s years of XXth century, competition factors began to be divided into "hard" and "elastic". At the beginning of XXI century there were developed the Global Competitiveness Index (GCI), the Business Competitiveness Index (BCI).

What is the competitive enterprise? Competitiveness as socio-economic category, in the last 50 years, becomes the main indicator in assessing the effectiveness of entrepreneurship. Profit, in opinion of some scholars, becomes secondary in importance compared to competitive ability. It matters the means, methods, tools with which profits was obtained. From here comes the opinion to consider competitiveness as the main criterion of efficiency entrepreneurship. We, however, believe that the effectiveness of entrepreneurial activity, as a rule, remains the factor with the greatest contribution to ensuring, maintaining and enhancing the competitiveness of business, both short and long term.

One of the concepts of the enterprise competitiveness that deserve attention, should be considered that developed by the Russian scientist, Shcardun V.D. [5], who investigated some of the main aspects of enterprise competitiveness and are presented in this article. The only stable competitive advantage is the permanent movement forward, permanent innovations in all spheres of activity. The main is the assessing supply of the market competitiveness and the enterprise's resource.

Integral indicator of competitiveness is calculated as the weighted sum of the estimates manufacturer offer

sunt: 1) competitivitatea ofertei pe piață; 2) competitivitatea resurselor întreprinderii; 3) competitivitatea managementului; 4) competitivitatea ideii manageriale (viziunii) [5]. Metoda aprecierii competitivității potențialului (resurselor) întreprinderii include 5 etape de estimare. Cel mai înalt nivel în aprecierea competitivității îl ocupă indicatorii ce caracterizează gradul strategic al întreprinderii – indicatorii valorii acțiunilor și ai atractivității ei investitoriale. Calitatea managementului [9] se definește de către așa numitul „potențial organizatoric al întreprinderii”.

H.A.Fashiev a definit competitivitatea întreprinderii ca superioritatea ei, apreciată de subiecții mediului extern, pe segmentele selectate ale pieței, comparativ cu concurenții, în momentul dat de timp, asigurată fără a aduce pagube celor ce o înconjoară, determinată de competitivitatea mărfurilor sale concrete și de nivelul potențialului său concurențial, care caracterizează capacitatea sa în prezent și viitor de a elabora, fabrica, deservi și vinde mărfuri (servicii), superioare celor analoge, conform criteriului pret/calitate. Apreciind această definiție ca corectă în fond, noi considerăm că și ea are unele carențe care sunt specificate în articol.

characteristics. Competitiveness components are: 1) the competitiveness of market supply; 2) the competitiveness of resources of the enterprise; 3) management competitiveness; 4) competitiveness of management idea (vision) [5]. The method of competitiveness enterprise potential (resources) appreciation includes 5 stages of estimation. The highest level in assessing competitiveness is occupied by indicators that characterize the strategic level of the company – indicators of shareholder value and its investment attractiveness. Quality management [9] is defined by the so-called "organizational potential of the enterprise".

Fashiev H. A. defined enterprise competitiveness as its superiority, appreciated by the subjects of the external environment, on selected segments of the market, compared with competitors in a point of time, without damage to that that surrounds it, determined by the competitiveness of its goods and the competitive potential, characterizing present and future capacity to develop, manufacture, sell and service the goods (services) superior that of analogous, according to the criterion price / quality. Considering this definition as correct, we believe that it has some deficiencies that are specified in the article.

Referințe bibliografice / References

1. БИРЮКОВ, А. Трансформация конкурентоспособности: от экономической выгоды к социальной ответственности. В: Человек и труд. 2010, № 12, сс. 37-39.
2. ПОРТЕР, М.Е. *Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость*. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2008. 714 с. ISBN 9785961407600.
3. Management et conjoncture sociale. Paris, 1989, 25 october.
4. ПОПОВ, Ю. Конкурентная способность как социально-экономическая категория: новые ориентиры менеджмента. В: Менеджмент и бизнес администрирование. 2010, № 1 [accesat 26 martie 2014]. Disponibil: <http://www.mba-journal.ru/archive/2010/1/>
5. ШКАРДУН, В. Интегральная оценка конкурентоспособности предприятия. В: Маркетинг. 2005, № 1, сс. 38-50.
6. КОТЛЕР, Ф., АРМСТРОНГ, Г. *Основы маркетинга*. Москва: Вильямс, 2003. 994 с.
7. ШКАРДУН, В.Д., УШАНОВ, А.В., ДРАЧЕВ, Д.А. Оценка комплексного предложения фирмы на рынке с целью оптимизации маркетинговых затрат. В: Управление продажами. 2003, № 2 (10) [accesat 16 martie 2014]. Disponibil: <http://grebennikon.ru/article-30ml.html>
8. ХЭДРИХ, Г., ЙЕННЕР, Т. Стратегические факторы успеха на рынках потребительских товаров. В: Проблемы теории и практики управления. 1997, № 1 [accesat 14 mai 2014]. Disponibil: http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/20_1_97.htm
9. АНСОФФ, И. *Стратегическое управление*. Москва: Экономика, 1989. 519 с.
10. ФАХИЕВ, Х.А. Определение конкурентоспособности предприятия. В: Маркетинг в России и за рубежом. 2009, № 4, сс. 75-83.

Recomandat spre publicare: 23.04.2014

TURCIA LA INTERSECȚIA INTERESELOR COMERCIAL-ECONOMICE

*Alexandru GRIBINCEA, dr.hab., prof.univ. ULIM
Kaya SASIH, manager, Turcia
Sedat Hasan KARACAOGLO, manager, Turcia*

Turcia a înregistrat, în ultimele 4 decenii, o creștere remarcabilă din punct de vedere economic. Industria energetică este reprezentată îndeosebi prin industria cărbunilor (mai ales lignit și huilă), localizată în nord-vestul Anatóliei. Energia electrică se obține în cadrul hidrocentralelor și termocentralelor. Ca mărime, Turcia este a 15-a a GDP-PPP a lumii, și a 17-a a NGDP. Țara este un membru fondator al OECD și G-20 a economiei majore.

Începând cu anul 1983, Turcia parcurge o serie de reforme care au fost inițiate de prim ministrul și proiectate să transforme economia din statistici, sistem izolat, la un sector privat; model bazat pe piață. Reformele impulsionează creșterea rapidă, dar această creștere a fost punctată de recesiunile mari și crizele financiare în 1994, 1999 și 2001, rezultând o medie de 4% GDP creștere/an între 1981 și 2013. Lipsa reformelor fiscale suplimentare, combinate cu deficitul unui sector public mare și în creștere și corupția pe scară largă, rezultată din inflația mare, un sector bancar slab și volatilitate macroeconomică crescută.

Din anul 2012, principalii parteneri comerciali ai Turciei sunt: Germania, Rusia și Iran. Turcia a profitat de o uniune vamală cu Uniunea Europeană, semnată în 1995, pentru a crește producția industrială pentru export, beneficiind, în același timp, de investiții străine UE – origine în țară.

Turcia este, de asemenea, o sursă de investiții străine directe în Europa Centrală și de Est și CSI, cu mai mult de 1.5 miliarde dolari investite. 32% a fost investit în Rusia, în primul rând în sectorul resurselor naturale și construcții, iar 46% din vecinii Turciei de la Marea Neagră, Bulgaria și România. Companiile turcești au, de asemenea, stocurile de ISD considerabile în Polonia, la aproximativ 100 milioane dolari. Firmele de construcții și de contractare au fost actori importanți, cum ar fi: Enka, Tekfen, Gama, și Üçgen İnşaat, precum și cele trei grupe industriale, Anadolu Efes Group, Sisecam Group și Vestel Group. Exporturile au ajuns la 115.3 miliarde dolari în 2007, dar importurile au crescut la 162.1 miliarde dolari, în mare parte ca urmare a creșterii cererii de resurse energetice, cum ar fi gaze naturale și țiței. Turcia vizează exporturile de 200 miliarde dolari, în 2013, și comerțul total de cel puțin 450 miliarde dolari. Nu a fost o schimbare considerabilă a exporturilor în ultimele două decenii. Cota de gaze naturale a scăzut de la 74%, în 1980, la 30% în 1990, și 12% în 2005. Pondere medie și produsele de înaltă tehnologie au crescut de la 5%, în 1980, la 14%, în 1990, și 43% în 2005.

Cuvinte cheie: economia mondială, Turcia, intersecție, robia economică, relații internaționale, comerț, consum, cheltuieli, Uniunea Vamală.

TURKEY AT THE INTERSECTION OF ECONOMIC AND COMMERCIAL INTERESTS

*Alexandru GRIBINCEA, PhD, Professor, ULIM
Kaya SASIH, Manager, Turcia
Sedat Hasan KARACAOGLO, Manager, Turcia*

Turkey has made in the last 4 decades a remarkable growth in economy. The energy industry is represented mainly by the coal industry (especially lignite and coal), located in northwest Anatolia. The electricity is produced in the hydro and thermal power plants.

Turkey has the world's 17th largest nominal GDP, and 15th largest GDP by PPP. The country is a founding member of the OECD (1961) and the G-20 major economies (1999). Since December 31, 1995, Turkey is also a part of the EU Customs Union. While many economies have been unable to recover from the recent global financial recession, the Turkish economy expanded by 9.2% in 2010, and 8.5 percent in 2011, thus standing out as the fastest growing economy in Europe, and one of the fastest growing economies in the world. Hence, Turkey has been meeting the "60 percent EU Maastricht criteria" for public debt stock since 2004. Similarly, from 2002 to 2011, the budget deficit decreased from more than 10 percent to less than 3 percent, which is one of the EU Maastricht criteria for the budget balance.

As of 2012, the main trading partners of Turkey are Germany, Russia and Iran. Turkey has taken advantage of a customs union with the European Union, signed in 1995, to increase industrial production for exports, while benefiting from EU – origin foreign investment into the country.

Turkey is also a source of foreign direct investment in central and eastern Europe and the CIS, with more than \$1.5 billion invested. 32% has been invested in Russia, primarily in the natural resources and construction sector, and 46% in Turkey's Black Sea neighbours, Bulgaria and Romania. Turkish companies also have sizable FDI stocks in Poland, at about \$100 million. The construction and contracting companies have been significant players, such as Enka, Tekfen, Gama, and Üçgen İnşaat, as well as the three industrial groups, Anadolu Efes Group, Şişecam Group and Vestel Group. The exports reached \$115.3 billion in 2007, but imports rose to \$162.1 billion, mostly due to the rising demand for energy resources like natural gas and crude oil. Turkey targets exports of \$200 billion in 2013, and a total trade of at least \$450 billion. There has been a considerable shift in exports in the last two decades. The share of natural gas decreased from 74% in 1980 to 30% in 1990 and 12% in 2005. The share of mid and high technology products has increased from 5%, in 1980, to 14%, in 1990, and 43%, in 2005.

Key words: world economy, Turkey, intersection, economic slavery, international relations, trade, consumption, expenditure Customs Union.

JEL Classification: F0, F1, F5

Introducere. După cum se afirmă în Turcia, ea trebuie să fie eliberată de «robia economică», a deveni o țară «care are cuvântul său în economia mondială, ce nu este deloc ușor». Totuși, se accentuează, că Turcia, pe piața mondială, trebuie să-și formeze imaginea sa, brandul său. Pe lângă acestea, «Ankara trebuie să-și promoveze reformele sale în domeniul economic, cu toate că, la moment, venitul pe cap de locuitor constituie cca 2500 USD, ceea ce este un succes al economiei naționale». Ce se subînțelege sub termenul «sclavie economică» (robie economică), în cazul în care, potrivit afirmațiilor guvernului din Ankara, operațiunile de export-import se amplifică cu Bruxelles? Ponderele comerțului extern turc cu UE constituie aproape 65% din total. Conform Institutului de Statistică din Turcia, în luna martie, cifra de afaceri a comerțului exterior s-a majorat aproximativ la 35 miliarde USD, iar balanța comerțului exterior a fost negativă – de la 5,2 miliarde USD. În opinia demnitarilor din Turcia, situația dată s-a creat "în contextul crizei globale, atunci când în UE a început să scadă nivelul de consum, iar loviturile au căzut și asupra economiei Turciei".

Conținutul de bază. În acest sens, Turcia a anunțat intenția de a iniția renegocierea participării sale la Uniunea Vamală din Uniunea Europeană. După cum se remarcă, Turcia este în dezavantaj, deoarece acordul din anul 1995 obligă Turcia să reducă taxele vamale pentru o treime din țările UE. Devenind singurul stat al Uniunii Vamale Europene, unica din afara UE, Turcia îndeplinește în continuare obligațiile de membru cu drepturi depline al Uniunii Vamale Europene, spre exemplu: respectă vizele și cotele pentru bunurile importate din UE, acționează în limitele de dezvoltare și cooperare cu țările terțe non-UE. Cu toate acestea, comentariile ziarului "Hürriyet" [3] remarcă, că Ankara aprobă mecanic toate acordurile bilaterale cu Uniunea Vamală, fără a participa la mecanismul de luare a deciziilor".

Turcia contează pe faptul, că tratativele, declanșate în anul 2005, între Ankara și Bruxelles, cu privire la aderarea la Uniunea Europeană ca membru cu drepturi depline se vor solda cu succes. Totuși, Turciei, sub diverse prețuri, i se refuză aderarea. Prin urmare, se constată, că «UE târăgănează aderarea Turciei», reducând din atractivitatea integrării la UE printre cetățenii Turciei. Dacă, anterior, pentru integrarea la UE se pronunțau 75% din populație, actualmente această cifră s-a redus la 20%.

Necesitatea Turciei de a scăpa de "sclavia economică" este percepută în mod dual. Pe de o parte, Ankara, ca și mai înainte, caută modalități de a exercita presiuni asupra Bruxelles-lui, cu scopul accelerării procesului de integrare europeană, sau dorește cu adevărat să ia măsuri decisive privind promovarea propriului brand în spațiul economic mondial. Pe de altă parte, Ankara solicită revizuirea condițiilor participării sale la Uniunea Vamală din cadrul Uniunii Europene, ceea ce ar permite obținerea imunității legale față de "capriciile" Europei. Oricum, ministerul turc care este pentru Uniunea Europeană este de părerea, că "UE are nevoie de Turcia la fel și reciproc" și că "Turcia va continua să pună în aplicare angajamentele asumate de normele UE și suplimentar va purta negocieri asupra acestei probleme".

În același timp, nu se pot ignora următoarele împrejurări. În cele 28 de țări ale Uniunii Europene se organizează alegeri pentru Parlamentul European. Potrivit experților, în cazul în care partidele de dreapta vor obține aproximativ 30% din locurile din Parlamentul European, situația se va schimba

Introduction. As stated in Turkey, it must be released by "economic slavery" and to become a country, "which has its word in the global economy, which is not easy." It accentuates that Turkey in the global market must form its image, it's brand. Besides these "Ankara must promote its economic reforms, although at the moment the income per capita is about 2500 USD, which is a success for national economy."

What is understood under "economic slavery", where the government's claims of Ankara grow export-import operations with Brussels? Turkish share of foreign trade with the EU is almost 65% of the total. According to the Institute of Statistics from Turkey, foreign trade turnover in March amounted to around 35 billion dollars, and the foreign trade balance was negative – from 5.2 billion USD. In opinion of officials from Turkey in "the context of global crisis when EU started to reduce consumption also fell the economy of Turkey".

The basic content. In this respect, Turkey has announced its intention to initiate renegotiation of its participation in the Customs Union of the European Union. As noted, Turkey is at a disadvantage because the 1995 Agreement obliges Turkey to reduce customs duties for a third of EU countries. Becoming the only state of the European Customs Union, the only one outside of EU, Turkey continues to meet the obligations of a full member of the European Customs Union: respect visas and quotas on goods imported from the EU, acting within the limits of development and cooperation with non-EU third countries. However, comments made in "Hürriyet" newspaper [3] notes that Ankara mechanical approve all bilateral agreements with the customs union without participating in decision-making".

Turkey relies on the fact that negotiations, initiated in 2005 between Ankara and Brussels on accession to the EU as a full member will result in success. However, Turkey is refused under various pretexts. It notes that "Turkey's accession to EU is delayed", reducing the attractiveness of EU integration among Turkish citizens. If previous EU integration is pronounced 75% of the population, now this figure was reduced to 20%.

However, the need for Turkey to escape of "economic slavery" is perceived dual. Whether Ankara, as before, looking for ways to put pressure on Brussels to speed up the process of European integration, or it really wants to take decisive action to promote their own brand in the business world. Or Ankara calls for revision of conditions of its participation in EU Customs Union, which would allow to get legal immunity "whims" of Europe. However, the Turkish Ministry believes that „European Union needs Turkey as Turkey needs the EU" and that "Turkey will continue to implement the commitments made by EU rules and conduct additional negotiations on this issue".

At the same time, it cannot be ignored the following circumstances. In those 28 countries of the European Union are held elections for European Parliament. According to experts, if the right-wing parties will get about 30% of the seats in Parliament, it will change qualitatively, radically changing the face of EU policy.

calitativ, transformând radical fața politică a UE. Noile forțe europene se vor opune extinderii UE.

Pentru prima dată, în practica alegerilor în Parlamentul European, asociațiile de partide vor înainta candidat pentru postul de președinte al Eurocomisiei. Cauzele, că Turcia refuză participarea în UE, sunt principiale. Integrarea în UE cu 76 milioane de populație transformă Turcia într-o forță importantă în Europa. Majoritatea populației din Turcia este de credință musulmană. Majoritatea musulmanilor sunt sunniți (85-90%), iar o largă minoritate sunt alevi (10-15%) – o comunitate în cadrul Twelver Shi'a Islamului, ce numără 7-11 milioane de persoane. În țară sunt și câțiva practicanți ai *sufi*. Acest fapt poate introduce în Europa altă mentalitate și modul de gândire. De menționat, că Europa are rezerve în această privință. Uniunea Europeană este un organism secular, fără conexiune formală cu vreo religie, dar art. 17 din Tratatul pentru Funcționarea Uniunii Europene recunoaște „statutul sub legile naționale ale bisericilor și asociațiilor religioase”, precum și organizațiile non-confesionale și filosofice”.

Preambulul Tratatului Uniunii Europene menționează „moștenirea culturală, religioasă și umanistă a Europei”. Discuțiile asupra textelor Constituției Europene și, mai târziu, a Tratatului de la Lisabona includ și propuneri referitoare la menționarea creștinătății sau „Dumnezeu”, sau ambele în preambulul textului, dar ideea s-a confruntat de opoziție și a fost abandonată.

Creștinii din UE sunt divizați între ortodocși (România, Grecia, Cipru și Bulgaria), romano-catolici și numeroase orientări protestante (în special, în nordul Europei). Alte religii, precum iudaismul sau islamul, de asemenea, sunt reprezentate în numărul populației UE. În anul 2009, în UE erau estimați 13 milioane de musulmani și aproximativ un milion de evrei. Eurobarometrul Eurostat din anul 2005 a arătat, că 52% din cetățenii UE cred într-un Dumnezeu, 27% „într-o forță sau spirit”, iar 18% nu cred în nici o forță spirituală. Multe țări au simțit o scădere a participării religioase în ultimii ani. Țările, în care sunt cei mai puțini credincioși, sunt Estonia (16%) și Republica Cehă (19%). Cele mai religioase state sunt Malta (95%, predominant romano-catolici), România și Cipru, fiecare cu peste 90% din cetățeni care cred într-un Dumnezeu (amândouă, predominant, ortodoxe). În UE, credința religioasă este preponderent în rândul femeilor, iar cu înaintarea în vârstă și cei care sunt de dreapta din punct de vedere politic (57%). În plus, la Bruxelles nu există politicieni, care ar considera Turcia ca partener egal. Primarul orașului *Ventspils (Letonia) – Aivars Lembergs a declarat, că* „Europa construiește un colonialism: când puternicii îi subordonează pe cei slabi”.

Din aceste motive, aspirațiile Turciei de a penetra în Europa, tendințele de se debarasa de „sclavia economică”, stârnesc doar o ironie politică. Este necesar să remarcăm, obiectiv, că în UE există și alte opinii, precum cea a lui *Gerhard Schröder, fostul cancelar german*. El și-a expus părerea, că ar dori o integrare cât mai rapidă între UE, Rusia și Turcia. În opinia lui, «doar orientarea economică a partenerilor orientali va ajuta Europa de a concura cu SUA și China». *Gerhard Schröder consideră, că* „legăturile europenilor cu americanii slăbesc, deoarece președintele SUA, Barac Obama, acordă o atenție superioară regiunii Pacificului”, diminuarea semnificației alianței Transatlantice, preponderent NATO”.

The new European force will oppose enlargement.

For the first time in the election practice of Eurocomission, the parties associations will nominate candidates for president for Eurocomission. Causes of Turkey's refuse to participate in the EU are of principle. Turkey's integration into the EU with a number of 76 million population is turning into a major force in Europe. Most of the population in Turkey is of Muslim faith. Most Muslims are Sunni (85-90%) and a large minority are Alevi (10-15%), a community within Twelver Shi'a Islam community that are 7-11 million. In the country there are some Sufi practitioners. This can introduce different mentality in Europe and thinking. In Europe there are reservations in this regard. The EU is a secular body with no formal connection with any religion, but art. 17 of the Treaty for the Functioning of the European Union recognizes the "status under national law of churches and religious associations" as well as non-confessional and philosophical organisations".

The preamble of the European Union Treaty mentions the "cultural, religious and humanist heritage of Europe". Discussions on the texts of the European Constitution and later the Treaty of Lisbon included proposals to mention Christianity or "God" or both, in the preamble of the text, but the idea faced opposition and was dropped.

Christians in the EU are divided among Orthodox (Romania, Greece, Cyprus and Bulgaria) and Roman-Catholic, numerous protestant (especially in northern Europe). Other religions, such as Judaism or Islam are also represented in the EU population. In 2009, the EU was estimated 13 million Muslims, and about a million Hebrew. The Eurostat's Eurobarometer survey in 2005 showed that 52% of EU citizens believe in God, 27% "a force or spirit" and 18% do not believe in any spiritual force. Many countries have felt a decline in religious participation in recent years. The countries where the fewest believers are Estonia (16%) and Czech Republic (19%). The most religious countries are Malta (95%, predominantly Roman-Catholic), Romania and Cyprus, each with over 90% of citizens believe in God (both predominantly Orthodox). In the EU, religious faith is higher among women with increasing age, most basic education of those who are politically right (57%). In addition to all in Brussels there isn't politicians that consider Turkey as an equal partner. Mayor of Ventspils (Latvia) – Aivars Lembergs said that "Europe builds a powerful colonialism when powerful takes control on those weak".

For these reasons, Turkey's aspirations to penetrate in Europe, the trends to discard of "economic slavery" – just stirs political irony. It is necessary to note that in EU there are other opinions, as Gerhard Schröder, former German chancellor. He exhibited his opinion, that he would like a swift integration between the EU, Russia and Turkey. According to him "economic orientation of the Eastern partners will help Europe compete with the U.S. and China". Gerhard Schröder believes that "Europeans ties weaken with those of U.S., because president Barack Obama pays high attention to the Pacific region", diminishing the significance of the transatlantic alliance, mainly NATO".

Tabelul/Table 1




Nivelul de trai al populației pe țările UE și (totalul populației UE: 505 665 739)
 Population in EU and level of living (Total population in EU: 505 665 739)

Țara/ Country	Populație totală / Total population	Populație,%/ Population, %	PIB-ul pe cap de locuitor în SPC/ GDP per capita in SPC	Suprafața,mii km ² / Surface, thousands km ²
Malta (MT)	421364	0,08	86	0,3
Luxembourg (LU)	537039	0,10	263	2,6
Cipru (CY)	865878	0,17	92	9,3
Estonia (EE)	1320174	0,26	71	43,4
Letonia (LV)	2023825	0,39	64	62,3
Slovenia (SI)	2058821	0,40	84	20.1
Lituania (LT)	2971905	0,58	72	62.7
Croația (HR)	4262140	0,84	62	56.5
Irlanda (IE)	4591087	0,90	129	68.4
Slovacia (SK)	5410836	1,06	76	49.0
Finlanda (FI)	5426674	1,07	115	304.5
Danemarca (DK)	5602628	1,10	126	43.1
Bulgaria (BG)	7284552	1,43	47	111.0
Austria (AT)	8451860	1,66	130	82.5
Suedia (SE)	9555893	1,88	126	410.3
Ungaria (HU)	9908798	1,95	67	93.0
Portugalia (PT)	10487289	2,06	76	91.9
Rep. Cehă (CZ)	10516125	2,07	81	77.3
Grecia (EL)	11062508	2,18	75	130.7
Belgia (BE)	11161642	2,20	120	30,3
Olanda (NL)	16779575	3,30	128	33,8
România (RO)	20020074	3,94	50	230.0
Polonia (PL)	38533299	7,59	67	312.7
Spania (ES)	46727890	9,21	96	506.0
Italia (IT)	59685227	11,77	101	295.1
Marea Britanie (UK)	63896071	12,60	106	243.8
Franța (FR)	65578819	12,93	109	544.0
Germania (DE)	80523746	15,88	123	357.0
(EA18)	333114254	65,69	108	
Populație totală / Total population	507 069 424	100		4271,6
Turcia	75 627 384	14,9 din UE	16.067	780,580 (97%-Anatolia)

Sursa/ Source: Datele Institutului Național de Statistică din Turcia /Data of National Institute of Statistics of Turkey.

Tabelul/Table 2

Grupurile etnice din Turcia
Ethnic groups in Turkey

Grupuri etnice/ Ethnic groups		Procente/ Percentage
Turci		76,0
Kurzi		15,7
Alții		8,3

Sursa/ Source: Datele Institutului Național de Statistică din Turcia. /Data of National Institute of Statistics of Turkey.

„Cap-ul de pod” turcesc pentru UE în Caucaz

Evenimentele din Ucraina au sporit centrul de greutate a deciziei europene privind deciziile anterioare privind relațiile de asociere a Georgiei și Republicii Moldova cu UE. Punctul forte al pietrei de temelie al Bruxelles cu Tbilisi și Chișinău ar trebui să fie răspândit pe cele două foste republici sovietice, asupra zonei de comerț liber aprofundat și cuprinzător cu UE. Evoluțiile politice acute din Ucraina, în ultima perioadă din luna trecută oferă informații despre intensificarea procesului de aderare a Georgiei la asocierea cu UE. Așa cum poate fi înțeles din declarațiile oficialilor europeni, între Acordul de asociere a Georgiei, parafarea și semnarea acesteia nu ar trebui să depășească mai mult de un an. Aceste evenimente se pot produce la finele 2014.

Pentru a accelera asocierea Georgiei la valorile și standardele europene, Bruxelles este ferm convins în antrenarea resurselor importante. Unele din ele își pot găsi materializarea în „concepția trilaterală”, care, în ultima perioadă, se aude tot mai des în adresa Caucazului. „Trilateralismul” turco-georgian-azerbaidjan ne aduce aminte de extrapolarea asupra regiunii Caucaz a concepției lui *Zbigniew Kazimierz Brzeziński din timpul „războiului rece”*. Aflându-se la intersecția de rute energetice și transport din Caucaz pe vectorul „Est-Vest”, Tbilisi tot mai des intră în relații amicale de încredere cu Ancara și Bacu cu caracter politico-economic. Stabilirea atare relații în forma alianței trilaterale dintre Turcia, Georgia și Azerbaidjan intră în interesele vitale ale fiecăruia din potențialii parteneri. Un viu interes față de această asociere apare din partea UE.

În relațiile comercial-economice ale UE cu Georgia și Azerbaidjan predomină elementele de livrare a resurselor energetice din platoul Caspic spre piețele europene. În lanțul construit de specializare, Azerbaidjanul este un producător de resurse energetice, Georgia – tranzitoriul acestora. Alte componente în relațiile economice și comerciale ale UE cu cele două republici sunt, în mare parte, derivate de funcțiile lor energetica și de tranzit. La Bruxelles, are loc o încercare a se extinde spațiul de cooperare comercială și economică cu Azerbaidjan și Georgia, pentru a depăși asigurarea aprovizionării cu resurse energetice. Însă, UE are puține succese în domeniul dat. Piața UE pentru Georgia și Azerbaidjan sunt o prioritate.

Potrivit datelor pentru anul 2012, aceasta a reprezentat, respectiv, 45,6 și 26,6% din cifra de afaceri de comerț exterior din Azerbaidjan și Georgia, pe când parametrii analogici din Europa reflectă cifre destul de modeste. Ponderea comerțului

The Turkey's „bridge head” for the EU in the Caucasus

The events in Ukraine increased the European decision regarding Association relations of Georgia and Moldova with the EU. The strength of the foundation stone of Tbilisi, Chisinau and Brussels should be spread over the two former Soviet republics to the deep and comprehensive free trade area with the EU. The acute political developments from Ukraine in the last period brings us information about enhancing Georgia's accession process to the EU association. As can be understood from the statements of European officials from the Georgia Association Agreement, initialling and signing should not exceed more than a year. These events may occur at the end of 2014.

To accelerate Georgia's association to European values, Brussels is firmly convinced of training resources. Some of them may be found in "trilateral conception", which lately is heard more often in the Caucasus's address. The Turkish-Georgian-Azerbaijani «threlaterism» reminds us of extrapolate the Caucasus region of Zbigniew Kazimierz Brzeziński conception during the "Cold War". Located at the intersection of energy and transport routes in the Caucasus vector "East-West", Tbilisi increasingly enter into friendly relations with Ankara and Baku in trusted political-economic characters. To establish these relationships in the form of trilateral alliance between Turkey, Georgia and Azerbaijan enters the vital interests of each of the potential partners. To this association a strong interest is coming from the EU.

In commercial-economic relations of the EU with Georgia and Azerbaijan prevail the elements of the energy resources supply from the Caspian shelf to the European markets. In specialized network, Azerbaijan is a producer of energy resources and Georgia is their transit. Other components in the economic and trade relations of the EU with the two republics are mostly derived from their power and functions of transit. In Brussels is an attempt to expand the trade and economic cooperation with Azerbaijan and Georgia, to bring it beyond secured supply of energy resources. However, the EU has failed in this area. The EU market for Georgia and Azerbaijan are a priority.

According to data for the year 2012, its represented by 45,6% respectively and 26.6% of the turnover of foreign trade in Azerbaijan and Georgia. But if we look at these

cu Azerbaidjan a scăzut la 0,8% din totalul comerțului exterior al UE, iar cu Georgia – aproximativ 0,1%. Este evident, că „diferența” din Azerbaidjan și țările învecinate privind schimburile comerciale cu Europa se datorează exporturilor sale de petrol și gaze. De asemenea, vom sublinia un alt factor care are un efect de stimulare asupra volumului relativ mare de comerț azer-european.

Această aprofundare a relațiilor economice dintre Ankara și Baku, din an în an, ia forma unei „piețe comune turcești” în Caucazul de Sud.

De fapt, UE nu are nici o alternativă de a avansa în relațiile sale cu Georgia și Azerbaidjan, doar dacă se va baza numai pe „capul de pod” turcesc în expansiunea sa comercial-economică în direcția Caucazului de Sud. Din anul 1996, Turcia este membră a Uniunii Vamale UE. Deja 18 ani ea beneficiază de avantajele elementelor principale ale relațiilor comerciale integrate cu UE: eliminarea reciprocă a taxelor vamale și de standardizare a procedurilor vamale, introducerea unor reguli comune pentru standardizare și certificarea mărfurilor care trec frontiera. Aderarea Georgiei la zona de liber schimb cu UE deschide noi perspective pentru viitoarea integrare a Azerbaidjanului. Rămânerea în urmă a republicii precaspene de la vecinii săi regionali, în cadrul negocierilor cu UE privind asocierea și zone de liber schimb, se datorează absenței sale în cadrul Organizației Mondiale a Comerțului (OMC). Azerbaidjan-ul nu a primit încă statutul de membru al OMC (http://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/org6_f.htm). Acordarea sprijinului republicii în această problemă este inclusă în dosarul de negocieri UE – Azerbaidjan.

Industria de gaz din Azerbaidjan, din anul 2007, a adoptat un caracter orientat spre export. Acesta a fost anul când în țară a apărut surplus de gaze naturale și problema livrărilor pe piețele externe la scară industrială. Despre oportunitățile de export în jurul posibilităților industriei gazului din Azerbaidjan, pe termen mediu și lung, există o varietate de opinii. Cu toate acestea, analiștii sunt de părere, că Azerbaidjanul nu va fi în măsură să influențeze piața gazelor naturale din UE și nu va fi unul dintre furnizorii principali pe termen lung datorită volumului potențial limitat de export (2).

Estimări similare, cu rectificări la tendința de scădere a producției în următorii ani, domină la analiza posibilităților industriei petrolului din Azerbaidjan. Astfel, dacă europenii intenționează să continue să construiască legăturile politice și economice dintre Turcia-Georgia-Azerbaidjan – pasaj paralel cu conductele de petrol și gaze, apoi în rezervă au doar câțiva ani. După 5-6 ani, la confluența anilor 2019-2020, Azerbaidjanul ar putea să se confrunte cu probleme serioase de conservare a veniturilor sale din exporturile de petrol și gaze la același nivel ridicat. Și aceasta pe fundalul că tocmai către această perioadă (când UE tinde să realizeze substituția resurselor energetice tradiționale prin cele de alternativă), Azerbaidjanul încearcă să inițieze două noi proiecte pentru furnizarea de gaze către piețele europene (conductele Trans-Anatolian și Trans Adriatic).

Destul de real poate fi scenariul de "specializare" a Azerbaidjanului privind aprovizionarea cu gaze a unui număr limitat de state membre ale UE. Circa 16 miliarde de m³ de oportunități de export al Azerbaidjanului privind transferurile spre Vest pot satisface doar cerințele (parțiale) de consum,

parameters from Europe, these numbers are quite modest. The share of trade with Azerbaijan decreased to 0.8% of the total external trade of the EU and with Georgia approximately 0,1%. It is obvious, "the trade difference" between Azerbaijan and neighboring countries with Europe, due to its exports of oil and gas. It's also to be pointed another factor that has a stimulating effect on the relatively large volumes of Azerbaijan-European trade. This deepening economic relation between Ankara and Baku, from year to year, takes the form of a "common Turkish market" in the South Caucasus.

In fact, EU has no alternative to move forward in its relation with Georgia and Azerbaijan, only if it will be based solely on the "bridgehead" in Turkish economic expansion to towards the South Caucasus. From 1996, Turkey is a member of the EU Customs Union. Turkey around 18 years benefits of the integrated trade relations with the EU: elimination of customs duties and standardisation of customs procedures, the introduction of common rules for the standardisation and certification of goods crossing the border. Georgia's accession to the free trade zone with the EU open new perspectives for future integration of Azerbaijan. Lagging behind of precaspene republic from its regional neighbors in negotiations with the EU on the Association and free-trade areas, is due to his absence at the World Trade Organisation (WTO). Azerbaijan has not yet received membership of WTO. www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/org6_f.htm. Republic support in this matter is set out in the EU-Azerbaijan negotiations.

The gas industry of Azerbaijan in 2007, adopted an export-oriented character. It was the year when the country appeared surplus of natural gas and had the problem of supplies on external markets on an industrial scale. Export opportunities around the possibilities of gas industry in Azerbaijan, the medium and long term, there are a variety of views. However, analysts are of opinion to believe that Azerbaijan will not be in a position to influence the natural gas market in the EU and will not be one of the main suppliers in the long run due to the limited potential for export volume (2).

Similar estimates with the corrections to the tendency of a decrease in production in the coming years is dominating the oil industry of the opportunities analysis of Azerbaijan. Thus, if the Europeans intend to continue to build political and economic links between Turkey-Georgia-Azerbaijan-passage along with oil and gas pipelines, then in reserve had no more than a few years. After 5-6 years at confluence of 2019-2020, Azerbaijan might face serious problems of conservation of its revenues from exports of oil and gas at the same high level. And that's just the backdrop this time (when the EU targets to carry out substitution of traditional energy resources through the alternative) Azerbaijan tries to start two new projects for the supply of gas to the European markets (Trans-Anatolian pipeline and Trans-Adriatic).

It can be real enough the scenario of "specialization" of Azerbaijan's gas to the supply with gas of a limited number of EU Member States. About 16 billion m³ of export opportunities of Azerbaijan concerning transfers to

cum ar fi: Turcia și Grecia. Astfel, se preconizează încurajarea, în anul 2014, de către Comisia Europeană, a achiziției pachetului de acțiuni SOCAR în compania greacă de transport de gaze DESFA. Turcia intenționează să implice cel mai apropiat partener din Caucaz în proiectele financiare majore la Compania de petrol din Azerbaidjan (SOCAR). Azerbaidjanul este în curs de implementare a unui proiect de construire a rafinării în Izmirul turc «Star» (finalizarea construcției rafinării este preconizată în anul 2017, investițiile Azerbaidjanului s-ar cifra la 2 miliarde USD).

La Baku, a fost declarat, că Conducta de gaz Trans-Anatolian (TANAP), concepută pentru a asigura transportul de gaz din Azerbaidjan prin Turcia, la granița cu Europa, va fi pusă în jumătatea anului 2018.

Se preconizează, că capacitatea inițială a conductei să atingă, anual, 16 miliarde de m³. Aproximativ 6 miliarde de m³ vor fi livrate în Turcia, iar restul – în Europa. Pe viitor, capacitatea conductei poate fi extinsă până la 31 de miliarde de m³ pe an. Conducta va reuși această capacitate către anul 2026.

Acționarii proiectului TANAP planifică, deja în anul 2014, să demareze construcția conductei de gaze, iar în 2018 punerea în funcțiune. Costul proiectului TANAP se estimează la 10-11 miliarde USD.

Partenerii privind dezvoltarea proiectul azer "Shah Deniz", cu rezerve de 1,2 trilioane de m³ de gaze naturale, sunt: SOCAR (cu participarea la capital de 16,7%), britanicul BP (28,8%), norvegianul Statoil (15,5%), iranianul NICO (10%), Lukoil (Rusia) (10%), turcescul TPAO -19%. în conformitate cu contractul semnat de Turcia la 30 mai 2014, TPAO a cedat *total* cota sa.

După finalizarea tranzacțiilor cu BP și turcesca Botas, cota SOCAR, în proiectul TANAP, va fi de 58%. Mizele deținute de BP și Botas constituie, respectiv, 12 și 30%.

Scopul vizitelor miniștrilor de externe și a altor demnitari din UE este menit de a sublinia această direcție. Actualmente, eforturile europenilor (sunt opuse eforturilor SUA de a exclude confruntarea dintre Rusia și Georgia) sunt orientate spre înlăturarea Georgiei de la arterele energetice din Nord.

Totuși, Georgiei îi revine doar funcția de transfer în evoluția triadei Turcia - Georgia – Azerbaidjan, cu participarea părții cointeresate – UE. Relație dintre Rusia, Turcia și Azerbaidjan trebuie "salvate". O astfel de idee vine din comunicarea personală cu experții europeni, a căror opinie este ascultată în coridoarele puterii din țările mari europene. Vizita viitoare a miniștrilor de externe din Germania și Franța în Georgia are un scop comun: de a sublinia această setare țintă. Europenii depun acum eforturi (prin modul în care, în mare parte discordante cu SUA încearcă să egalizeze relațiilor dintre Georgia și Rusia la nivel exclusiv confruntare nou) ce vizează separarea de la sursa de energie artere Georgia de Nord.

Din anul 2007, Georgia a refuzat să cumpere gaz rusesc. În ultimii ani, Georgia ia o parte din gazul furnizat din Rusia în Armenia ca plată pentru tranzit. Până la 85% din nevoile sale interne de gaz, Georgia le acoperă din livrările din Azerbaidjan. În anul 2013, ponderea gazelor naturale, în totalul importurilor Georgiei din Azerbaidjan, a constituit mai mult de 38%. În același timp, Baku subliniază "funcția socială" a gazului pentru consumatorii georgieni. SOCAR continuă găsificarea regiunilor din Georgia până în 2017. În

the West can meet only the requirements of (partial) consumption, such as Turkey and Greece. It is expected to encourage in 2014 by the European Commission of the acquisition of shares in the company of SOCAR Greek DESFA gas transport. Turkey intends to involve the closest partner in the Caucasus in major financial projects at the oil company of Azerbaijan (SOCAR). Azerbaijan is in the course of implementation of a project to build a refinery in Izmir-Turkey called «Star» (refinery construction are planned for 2017, Azerbaijan investments would figure to one billion dollars).

Trans-Anatolian (TANAP) gas pipeline is designed to ensure the transport of gas from Azerbaijan through Turkey, bordering with Europe, will be released in mid-2018, has been declared in Baku.

It is expected that the initial capacity of the pipeline to reach 16 billion m³ per year. About 6 billion m³ will be delivered in Turkey, and the rest in Europe. In the future, the pipeline's capacity can be extended up to 31 billion cubic metres per year, reaching capacity by 2026.

The shareholders of TANAP project already plan in 2014 to start construction of the gas pipeline, and in 2018 to put it into operation. TANAP project cost is estimated at 10-11 billion dollars.

The partners to develop the Azeri project called "Shah Deniz", with reserves of 1.2 trillion m³ of natural gas are SOCAR, with participation in the capital of 16.7%, Britain BP (28.8%), Norwegian Statoil (15.5%), iranian NICO (10%), Russian Lukoil (10%), Turkish TPAO (19%). TPAO has ceded all its share in accordance with the contract signed by Turkey on May 30, 2014.

After the completion of transactions with BP and SOCAR share in Turkish Botas of TANAP project will be 58%. The stakes held by BP and Botas are respectively 12 and 30%.

The visits of foreign ministers and other officials from the EU are meant to emphasize this direction. At present European efforts (are opposed of U.S. efforts to exclude the confrontation between Russia and Georgia) are forward to detachment Georgia from Northern energy arteries.

However, Georgia returns only the transfer of function in the context of developments of Turkey-Georgia-Azerbaijan triad with the participation of EU interested party. The relationships between Russia, Turkey and Azerbaijan need to be "saved". Such idea comes from personal communication with European experts whose opinion comes from powerful European states. Common visit of Foreign Minister of Germany and France in Georgia aims to highlight the target. Europeans makes efforts now (largely inconsistent with U.S. attempts to equalize relations between Georgia and Russia exclusively at a new confrontation) to separate the power supply from North Georgia roads.

From 2007 Georgia refused to buy Russian gas. In recent years, Georgia takes some gas supplied from Russia to Armenia as payment for transit. Up to 85% of its domestic gas needs Georgia covers by deliveries from Azerbaijan. In 2013, the share of natural gas from Azerbaijan to Georgia's total imports was more than 38%. Meanwhile, Baku emphasizes "social function" of gas to

conformitate cu acordul dintre părți, compania azeră s-a angajat să gazifice peste 100.000 de gospodării georgiene.

În mai 2013, oficialii georgieni au declarat despre posibilitatea reluării achiziționării de gaze naturale prin conductele din Rusia. Cu toate acestea, semnalele de la Tbilisi nu și-au găsit nici o formă practică materializată. Substituirea completă de gaze rusești în Georgia pe resursele energetice din Azerbaidjan ar fi o resursă importantă pentru influența UE asupra proceselor din Caucaz. Nu este greu de extrapolat care va fi impactul asupra securității energetice a Armeniei, ca partener strategic al Rusiei în regiune.

În interesul europenilor este de a interzice progresul semnificativ în relațiile comerciale și economice ruso-georgiene. Timp de zece luni ale anului 2013, Rusia s-a plasat pe locul patru în lista celor mai mari parteneri comerciali ai Georgiei (591.6 milioane USD sau 6,9% din cifra de afaceri din totalul comerțului exterior). Comparativ cu perioada analogică din 2012, cifra de afaceri a relațiilor comerciale ruso-georgiene a crescut cu 38%. Rusia a fost devansată de Turcia, Azerbaidjan și Ucraina.

Consolidarea legăturilor turco-azero-georgiene presupune și o componentă militară. O astfel de abordare este drept răspuns la eforturile europenilor de a consolida comercial "alianță tripartită", Turcia și Azerbaidjanul plasează pe primul plan interesele sale. În iunie 2012, în Turcia a fost semnată declarație tripartită, prin care părțile se angajează să acorde sprijin diplomatic reciproc pe piețele internaționale și regionale, să-și coordoneze acțiunile, inclusiv cu privire la integrarea euro-atlantică a Georgiei.

Eforturile Turciei, Georgiei și Azerbaidjanului în relațiile politico-militare s-au intensificat începând cu Declarația de la Trabzon. Au apărut planuri pentru un parteneriat strâns în industria apărării, precum și ideea de a desfășura exerciții militare comune pe teritoriul Georgiei.

Cu toate acestea, evenimentele din zona de conflict din Osetia de Sud, din august 2008, au făcut ca politicienii și experții, în special cei din Turcia, să trateze cu prudență sporită orice acțiune regională, care oarecum ar fi în disonanță cu cele ale Rusiei. Cu toate acestea, referindu-se la eforturile Turciei de a deveni un lider în consolidarea intereselor UE cu Georgia și Azerbaidjan, experții turci remarcă preocuparea guvernanților din Ankara în legătură cu posibilitățile de răspuns ale Rusiei. Este de remarcat faptul, că măsurile de ripostă nu vor întârzia.

Scenariul de strânsă cooperare între Rusia și Turcia pare mai mult detașat de realitate. Ankara nu poate renunța la componenta europeană în sprijinirea propriei economii. Investițiile și tehnologiile occidentale, fluxul impresionant de migranți ai forței de muncă – cetățeni turci în țările europene, nu poate fi înlocuit cu nimic în viitorul apropiat. Prin urmare, ar trebui să ne așteptăm că Turcia va urma politica europeană în Caucaz, cu dificultățile inerente pentru relațiile ruso-turcești din regiune și consolidarea liniei de separare pe blocuri de interese.

Rezultatele activității economice externe a Republicii Turcia

Potrivit datelor Institutului Național de Statistică din Turcia, cifra de afaceri de comerț exterior al Turciei, în anul 2012, a crescut față de anul precedent cu 3,6%, cifrând la 389.1 miliarde USD (în 2011 – 375,7 miliarde USD).

Georgian consumers. SOCAR continues gasification of Georgia's regions until 2017. According to agreement of the parties, Azerbaijan Company committed to gasify more than 100,000 households from Georgia.

In May 2013, the Georgian officials stated about the possibility of resuming the purchase of natural gas by pipeline from Russia. However, Tbilisi signals have not found any practical shape to be materialized. The complete substitution of Russian gas to Georgia on energy resources from Azerbaijan as an important resource for the EU's influence on the processes in the Caucasus. It is not hard to extrapolate what is the impact on the energy security of Armenia, when Russia is a strategic partner in the region.

In Europeans interest is to prevent significant progress in trade and economic relations between Russia and Georgia. During ten months of 2013 Russia was ranked fourth in the list of the largest trade partners of Georgia (USD 591.6 million or 6.9% of the turnover of foreign trade). Compared to the same period of 2012, the turnover of trade relations between Russia and Georgia increased by 38%. Russia was overtaken by Turkey, Azerbaijan and Ukraine.

Strengthening Turkish-Azeri-Georgian relations requires a military component. Such an approach is in response to European efforts to strengthen commercial "tripartite alliance", where Turkey and Azerbaijan puts on first place their interests. In Turkey on June 2012, was signed Tripartite Declaration, by which the parties undertake to give diplomatic support each other in international and regional markets, to coordinate actions, including the Euro-Atlantic Integration of Georgia.

After the Trabzon Declaration, have been intensified efforts of Turkey, Georgia and Azerbaijan's political-military relations. There were plans for a strong partnership in the defense industry and the idea to hold joint military exercises in Georgia.

However, the events of the conflict in South Ossetia in August 2008 made the politicians and experts, especially Turkish, to treat with caution any regional movement that somehow would be in conflict with those of Russia. Referring to Turkey's efforts to become a leader in strengthening the EU's interests in Georgia and Azerbaijan, Turkish experts, however, noted the concern of the government in Ankara of the possibilities of Russian response. It is worth noting that retaliatory measures would not be expected too much.

The scenario of strong cooperation between Russia and Turkey in the region seems more detached from reality. Ankara can not renounce at European component in supporting own economy. The western investment and technology, impressive flow of labor migrants – Turkish citizens in European countries can not be replaced by anything in the near future. Therefore, we should expect that Turkey will follow the European policy in the Caucasus, the difficulties inherent in the Russian-Turkish relations in the region and strengthening the line separating the blocks of interest.

The results of Turkey's external economic activity

According to the Turkey's National Institute of Statistics, the external trade turnover in 2012 increased over the previous year by 3.6% to 389.1 billion USD (In 2011 - 375.7 billion USD).

Tabelul/Table 3

Comerțul exterior din Turcia (miliarde USD)
Data regarding external trade of Turkey for 2010-2012 (billion USD)

	2010	2011	2012	2013	2014*
Comerțul /Commerce	299,4	375,7	389,1	438,2	481,0
Exportul /Export	113,9	134,9	152,6	165,7	185,1
Importul /Import	185,5	240,8	236,5	272,5	295,9
Bilanțul /Balance	-71,6	-105,9	-83,9	-106,8	-110,8
Export /import %/Export/Import %	61,4	56,9	64,5	60,8	62,6

* (Previziuni pentru 2014/Forecast data for 2014)

Sursa/ Source: Datele Institutului Național de Statistică din Turcia /Data of National Institute of Statistics of Turkey.

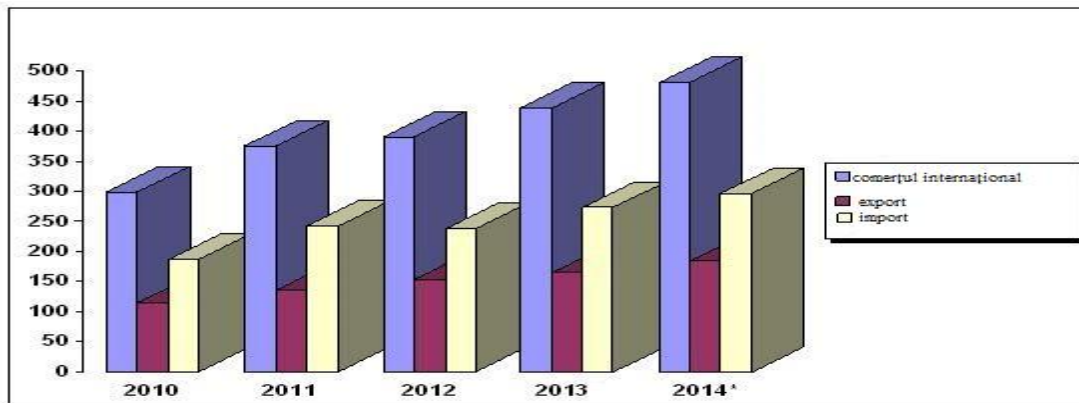


Fig. 1. Comerțul internațional, exportul, importul/
Fig. 1. The international trade, export, import

Sursa /Source: Datele Ministerului Economiei Turciei și Institutului Național de Statistică din Turcia /Data of Ministry of Economy and National Institute of Statistics of Turkey.

Turcia continuă să crească cifra de afaceri. Reducere semnificativă, față de anul precedent, a ratei de creștere din cauza scăderii importurilor, devansând creșterea, este o trăsătură caracteristică și în anii precedenți. Comparativ cu anul precedent, a scăzut creșterea negativă a comerțului exterior (de la -105,9 – la 83,9 miliarde USD).

Turkey continues to increase turnover. A significant reduction from the previous year growth rate is due to lower imports, outpacing growth is a characteristic feature in previous years. Compared with the previous year, a negative decrease is in external trade (from -105.9 billion USD – to 83.9 billion USD).

Tabelul/Table 4

Comerțul exterior al Turciei, 2010-2012, miliarde USD
External Trade of Turkey, in the past three years, billions USD

	Anii/ Years			2012/2011, %
	2010	2011	2012	
Export/ Export	113,9	134,9	152,5	13,05
Exportul resurselor energetice/ Export of energy resources	4,5	6,5	7,7	18,5
Exportul de aur /Exports of gold	2,1	1,5	13,3	786,7
Import /Import	185,5	240,8	236,5	1,8
Importul resurselor energetice/ Import of energy resources	38,5	54,1	60,1	11,1
Importul de aur /Imports of gold	2,5	6,2	7,6	22,6
Volumul comerțului internațional/ volume of international trade	299,4	375,7	389,1	3,5
Soldul /Balance	-71,6	-105,9	-83,9	20,7
Soldul fără resurse energetice / The balance of energy resources	-37,6	-58,3	-36,1	38
Export/Import	61,4	56	64,5	15,2

Sursa /Source: Datele Ministerului Economiei Turciei și Institutului Național de Statistică din Turcia /Data of Ministry of Economy and National Institute of Statistics of Turkey.

Mai mult de 7 ori, în comparație cu 2011, a crescut exportul de aur (până la 13.3 miliarde USD). Pe parcursul anului, s-a redus cu 1,8%, s-a redus importul de resurse energetice. Dacă nu se ia în considerare în comerț resursele energetice din Turcia, balanța rămâne în continuare negativă (-36,1 miliarde USD). Astfel, acest indicator în 2012 a fost superior celui din 2011 (-58,3 miliarde USD), revenind la nivelul anului 2010 (-37,6 miliarde USD). Principalele motive pentru importuri mari, au fost creșterea cererii interne și externe, creșterea prețurilor la produsele bursiere de bază, reevaluarea lira turcești și structurii de producere.

More than 7 times increased export of gold compared to 2011 (up to 13.3 billion). During the year decreased by 1.8%, reduced energy imports. If it's not considered the energy trade in Turkey, the balance remains negative (-36.1 billion USD). Thus, this indicator in 2012 was higher than in 2011 (-58.3 billion USD), returning in 2010 (-37.6 billion USD). The main reasons for higher imports have been increasing domestic and external demand, rising stock prices for basic reassessment of the Turkish lira and the structure of production.

Tabelul/Table 5

Principalele produse de export din Turcia, anii 2008-2012 (mii USD)
Main products of Turkey's export, 2008-2012, billions USD

Codul (HS Code)		2008	2009	2010	2011	2012
8	Fructe comestibile și nuci; coji de citrice și de pepeni galbeni (zămos) (ed. fruits & nuts, peel of citrus/melons)	2 855 302	3 001 898	3 490 879	3 910 472	3 808 468
25	sare; sulf, pământuri și pietre; ipsos, var și ciment (salt, sulphur, earth & stone, lime & cement)	2 279 827	2 164 536	2 509 673	2 468 242	2 483 755
27	combustibili minerali, uleiuri minerale și produse rezultate din distilarea acestora; materii bituminoase; cară minerală (mineral fuels, oils, waxes & bituminous material)	7 531 776	3 921 300	4 469 479	6 538 973	7 707 120
28	produse chimice anorganice; compuși anorganici sau organici ai metalelor prețioase, elementelor radioactive, ai metalelor de pământuri rare sau ai izotopilor (Inorganic chem, organic/inorganic compounds of precious metals, etc.)	1 336 016	1 075 024	1 249 851	1 216 057	1 267 516
39	materiale polimerice, plastice și articole din acestea (plastics & articles thereof)	3 563 148	3 093 759	3 716 596	4 581 259	5 015 511
40	cauciuc și articole din cauciuc (Plastics & products of them)	1 807 993	1 468 685	1 895 911	2 593 151	2 425 922
52	bumbac (cotton, inc. yarns & woven fabrics)	1 633 650	1 278 472	1 449 154	1 922 505	1 786 179
26	minereuri metalice, zgură și cenușă (ores slag & ash)	1 035 586	948 939	1 120 571	1 254 682	1 392 091
57	covoare și alte acoperitoare de podea din materiale textile (carpets & other textile floor coverings)	1 132 497	978 721	1 265 851	1 601 798	1 997 911
61	îmbrăcăminte și accesorii de îmbrăcăminte tricotate sau croșetate (articles of apparel & clothing accessories-knitted or crocheted)	7 826 732	6 925 548	7 731 212	8 385 636	8 427 821
62	articole și accesorii de îmbrăcăminte, altele decât tricotate sau croșetate (articles of apparel & clothing accessories-not knitted or crocheted)	5 326 729	4 294 831	4 636 123	5 124 460	5 435 938
63	alte articole textile confecționate; seturi; îmbrăcăminte și articole textile purtate sau uzate; zdrențe (made-up textile articles nesoi, needlecraft sets, worn clothing, rags)	2 097 710	1 647 817	1 838 582	2 138 565	1 906 601
71	perle naturale sau de cultură, pietre prețioase sau semiprețioase, metale prețioase, metale placate sau dublate cu metale prețioase și articole din aceste materiale; imitații de bijuterii; monede (pearls, stones, prec. metals, imitation jewelry, coins)	5 383 129	5 929 025	3 747 222	3 738 763	16 327 698
72	fontă, fier și oțel (iron & steel)	14 946 358	7 641 010	8 740 067	11 225 329	11 341 502
73	articole din fontă, fier sau oțel (articles of iron or steel)	5 742 363	4 545 275	4 850 216	5 748 004	6 103 283
76	aluminii și articole din aluminii (aluminum & articles thereof)	1 776 509	1 399 411	1 916 086	2 285 695	2 254 964
8	reactoare nucleare, cazane, mașini, aparate și dispozitive mecanice; părți ale acestora (nuclear reactors, boilers, machinery & mechanical appliances, computers)	10 258 590	8 132 787	9 413 411	11 560 990	12 014 824
85	mașini, aparate și echipamente electrice și părți ale acestora; aparate de înregistrat sau de reprodus sunetul,	7 971 713	6 630 701	7 530 130	8 874 013	9 380 333

Codul (HS Code)		2008	2009	2010	2011	2012
	aparate de televiziune de înregistrat sau de reproduc imagine și sunet; părți și accesorii ale acestor aparate (electrical machinery & equip. & parts, telecommunications equip., sound recorders, television recorders)					
87	vehicule terestre, altele decât materialul rulant de cale ferată și tramvai; părți și accesorii ale acestora (vehicles other than railway or tramway rolling stock)	18 326 711	12 251 734	13 812 677	15 803 438	15 150 505
94	mobilă; mobilier medico-chirurgical; articole de pat și similare; aparate de iluminat nedenumite și necuprinse în altă parte; lămpi pentru reclame luminoase, însemne luminoase, plăci indicatoare luminoase și articole similare; construcții prefabricate (furniture, bedding, cushions, lamps & lighting fittings nesoi, illuminated signs, nameplates & the like, prefabricated buildings)	1 891 085	1 588 862	1 786 405	2 110 174	2 421 489
Total pe 20 poziții (nomenclatura marfară a activității economice externe a Uniunii Vamale)/Total (20 positions)		104 723 423	78 918 334	87 170 096	103 082 205	118 649 430

Sursa/Source: Datele Institutului Național de Statistică din Turcia /Data of National Institute of Statistics of Turkey Harmonized System Codes (HS Code) – <http://www.foreign-trade.com/reference/hscod.htm>.

Exportul turcesc în anii 2011-2012, pe 20 de poziții (HS Code) continuă să demonstreze creștere stabilă, sporind în anul 2012 în comparație cu perioadă de până la criză. Articole tradiționale ale exportului turcesc sunt produse ale industriei textile, mase plastice, mașini electrice, utilaj, mijloace de transport terestru, produse siderurgice. Ponderea celor 20 de poziții (HS Code) în exportul total al Turciei, în anul 2012, a constituit circa 77,8%, principala poziție în exportul turcesc, în ultimii 5 ani, revine «Mijloacelor de transport terestru», ponderea în export a căroră, în medie, în ultimii 5 ani, constituie circa 10%. Însă, în ultimii ani, principala poziție în exportul Turciei sunt metalele și pietrele prețioase. Exportul acestor produse a constituit 16,3 miliarde USD (creșterea constituind 336%, comparativ cu 2011).

During 2009-2012 Turkish exports continues to show steady growth on 20 positions (HS Code), increasing in 2012 compared with the period before the crisis. Traditional Turkish items for exports are textile products, plastics, electrical machinery, equipment, land vehicles and steel products. The share of those 20 positions (HS Code), in Turkey's total exports in 2012 amounted to about 77.8%, where leading position in the Turkish exports in the last five years is given to "terrestrial means of transport", whose share in exports on average in the last five years is 10%; but in recent years, Turkey's main export position are precious metals and stones. Export of these products was around 16.3 billion USD (representing a growth of 336% compared to 2011).

Tabelul/Table 6

**Structura geografiei exportului turcesc în anii 2011-2012 (milioane USD)/
Geography structure of Turkish exports, 2011-2012 (millions USD)**

	Anii /Year		2012/2011 (%)
	2011	2012	
A) EU	62347	59241	-5,0
B) Other countries	70015	91025	30,0
1. Alte țări din Europa/ Other countries from Europe	12976	14373	10,8
2. Africa	10334	13361	29,3
Africa de Nord/ North Africa	6701	9448	41,0
Alte țări din Africa/ Other countries from Africa	3633	3913	7,7
3. America	7926	9636	21,6
America de Nord/ North America	5460	6673	22,2
America Centrală / Central America	626	770	23,0
America de Sud / South America	1840	2192	19,1
4. Asia	38134	53059	39,1
America de Nord/ Other countries from Asia	27935	42477	52,1
Alte țări din Asia	10199	10582	3,8
5. Australia	481	490	1,9
6. Alte țări din regiune/ Other countries from	163	105	-35,6
Total	134 907	152561	13,1

Sursa/ Source: Datele Institutului Național de Statistică din Turcia / Data of National Institute of Statistics of Turkey.

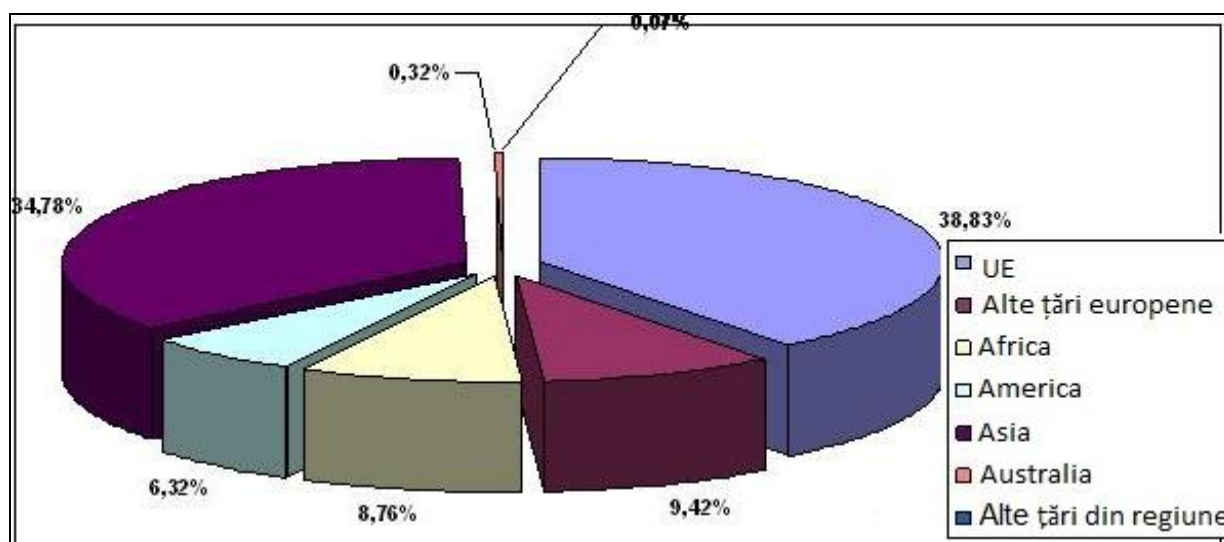


Fig. 2. Ponderea regiunilor în structura exportului turcesc în anul 2012

Fig. 2. Share of world regions in the structure of Turkish exports in 2012

Sursa/Source: Datele Institutului Național de Statistică din Turcia / Data of National Institute of Statistics of Turkey.

Potrivit datelor reflectate în figură, observăm, că UE rămâne principalul consumator al produselor turcești în 2012, ponderea cărora constituie 38,8%, cu toate că ponderea în structura exportului turcesc s-a redus. În 2011, acest indicator cifra 46%. Este necesar de remarcat, că guvernul Turciei continuă să acorde ajutor exportatorilor turcești în descoperirea unor piețe de desfacere noi. Totodată, a crescut considerabil ponderea piețelor din Africa și Asia (29,3 și respectiv, 39,1%). Cea mai mare accelerare s-a resimțit pentru piețele de export tradiționale – Africa de Nord, continuând să rămână consumatori fideli ai diferitor produse după stabilizarea politicii în regiune.

The figure shows that EU remains the main consumer of Turkish products in 2012, the share of which is 38.8%, although the share of Turkish exports declined in structure. In 2011 this indicator figures 46%. It should be noted that Turkish government continues to provide aid to the Turkish exporters to discover new markets. A significant increase was registered in market share of Africa and Asia, by 29.3% and 39.1%, respectively. The highest acceleration was felt in traditional export markets - North Africa continued to remain a loyal consumer of various products after the political stabilization of the region.

Tabelul/Table 7

Exportul Turciei în principalele țări-partenere, anii 2008-2012 (milioane USD)

Turkey main export partner countries, 2008-2012 (millions USD)

State/ Countries	2008	2009	2010	2011	2012
SUA	4 300	3 223	3 763	4 595	5 614
Germania	12 952	9 783	11 479	13 958	13 132
Azerbaidjan	1 667	1 399	1 550	2 065	2 587
Emiratele Arabe Unite	7 975	2 899	3 333	3 708	8 177
Belgia	2 122	1 796	1 960	2 451	2 368
China	1 437	1 599	2 269	2 467	2 833
Olanda	3 144	2 124	2 461	3 245	3 248
Marea Britanie	8 159	5 915	7 236	8 158	8 700
Iran	2 030	2 025	3 044	3 591	9 923
Spania	4 047	2 824	3 536	3 920	3 721
Israel	1 935	1 528	2 080	2 391	2 330
Italia	7 819	5 890	6 505	7 854	6 376
Irak	-	-	H-	8 310	10 830
Fed.Rusă	6 483	3 202	4 628	5 995	6 683
Arabia Saudită	2 202	1 771	2 218	2 764	3 679

Sursa/ Source: Datele Institutului Național de Statistică din Turcia / Data of National Institute of Statistics of Turkey.

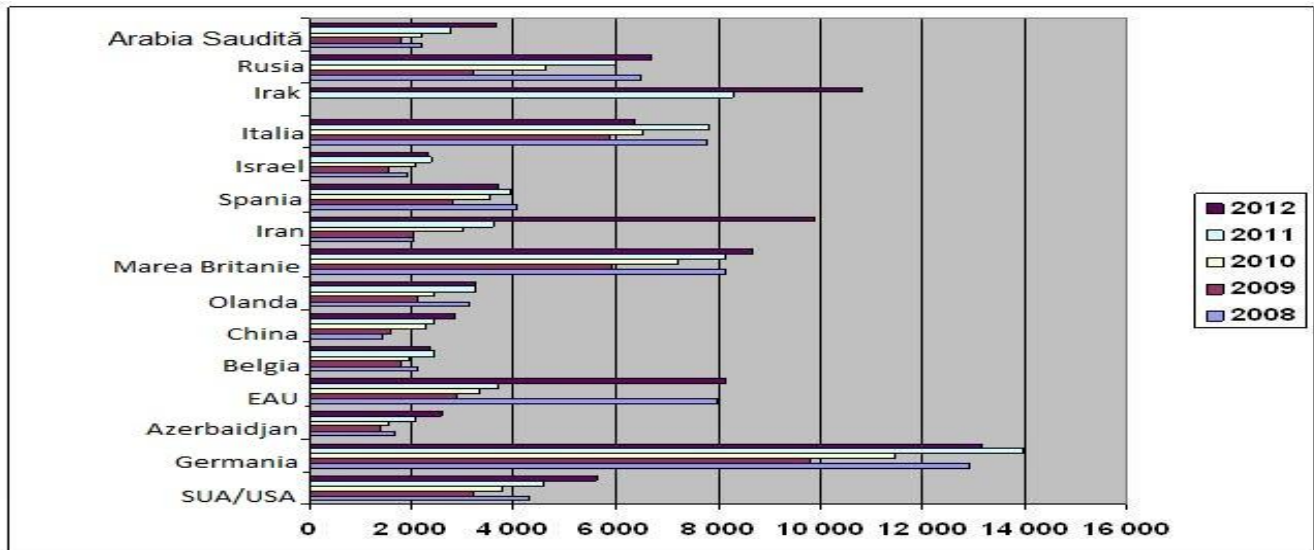


Fig. 3. Exportul Turciei în principalele țări-partener, anii 2008-2012

Fig. 3. Turkish exports in major partner countries, 2008-2012

Sursa/Source: Datele Institutului Național de Statistică din Turcia / Data of National Institute of Statistics of Turkey.

Germania rămâne vectorul principal al exporturilor din Turcia, deja în 2010, performanța exportului Turciei a ajuns la indicatorii preciză a anului 2007. În 2012, exporturile către Germania au scăzut cu cca 6%. Pe locul doi se plasează cea mai mare piață de export pentru produsele turcești – Irakul, care, în 2012, a importat produse turcești mai mult de 10.8 miliarde USD. Brusca a crescut (de 2,2 ori) exporturile către Emiratele Arabe Unite. Exporturile către Azerbaidjan, SUA, China și Marea Britanie sunt în continuă creștere.

Balanța de comerț exterior al Turciei rămâne negativă, deoarece Turcia nu dispune de propriile resurse minerale, în special hidrocarburi, sunt obligați să le importe în cantități mari. Cu toate acestea, orice creștere a exporturilor Turciei amenință cu creșterea importurilor, deoarece pentru producția de bunuri, destinate exportului, este nevoie de materii prime și semifabricate de import.

Un element important în exportul Turciei, de-a lungul anilor, este industria de automobile. În 2012, din 152.5 miliarde USD din exporturile turcești, sectorului auto îi revine o pondere de 20.3 miliarde USD. Totuși, trebuie remarcat, că în 2012, din cauza crizei economice, s-a observat o scădere de 7% în exportul de produse ale industriei auto.

Germany remains the key driver of Turkey's exports. In 2010, the export performance of Turkey has reached pre-crisis indicators from 2007. In 2012, exports to Germany fell by nearly 6%. On the second place is placed Iraq, as highest export market for Turkish products, which imported in 2012 Turkish products of 10.8 billion USD and more. Sharply increased (2.2 times) exports to UAE. Also, are growing exports to Azerbaijan, U.S., China and Great Britain.

Turkey's foreign trade balance remains negative, since Turkey hasn't its own mineral resources, especially oil and are obliged to import in large quantities. However, any increase in Turkish exports threatening to increase imports, as production of goods for export needed raw materials and semi-finished imports.

An important element in Turkey's exports over the years is the automotive industry. In 2012, from the total of 152.5 billion USD from exports, Turkish automotive sector has a share of 20.3 billion USD. However, it should be noted that in 2012 due to economic crisis, there was a decrease of 7% in the export of automotive products.

Tabelul/Table 8

Exportul mijloacelor de transport din Turcia, anii 2011-2012 (mii)

Export of Turkish transport in 2012 (thousands USD)

Companiile /Company	2011	2012	2012/2011 (%)
Oyak-Renault	225 285	227162	1.4
Tofaş	180 690	154068	- 15
Ford Otosan	211 380	191149	-10
Toyota	81 233	63 549	- 22
Hyundai Assan	64 000	67 453	5
Karsan	15 119	10 994	- 27
Total	801 112	745 344	- 7

Sursa/Source: Asociația Producătorilor de piese de schimb pentru vehicule din Turcia, raportul a.2013. <http://www.taysad.org.tr> /Manufacturers Association of spare parts for motor vehicles in Turkey, 2013 <http://www.taysad.org.tr>.



Fig. 4. Localizarea unităților de producție în Turcia

Fig. 4. Location of production units in Turkey

Sursa/Source: Automecanica./Automecanica.

În anul 2012, au fost exportate 745354 de vehicule, iar în 2011, autoritățile turcești au primit venituri din exporturile industriei auto de aproximativ 11.9 miliarde USD, iar în 2012 – 10.8 miliarde USD.

Principalii consumatori ai industriei de automobile turcești sunt țările din Uniunea Europeană. Așa, în 2012, Turcia a exportat produse în Germania în sumă de 2,9 miliarde USD, în Franța – 2,3 miliarde USD, în Italia – de la 1.7 miliarde USD, în Federația Rusă – 0,94 miliarde USD.

In 2012 were exported 745.354 vehicles. In 2011, the Turkish authorities have received income from automotive exports approximately 11.9 billion USD, and in 2012 around 10.8 billion USD.

The main consumers of the Turkish automotive industry are the European Union countries. In 2012, Turkey exported products to Germany – 2.9 billion USD, France – 2.3 billion USD, Italy – from 1.7 billion USD and Russian Federation – 0.94 billion USD.

Tabelul/Table 9

Geografia structurii importului turcesc, anii 2011-2012 (milioane USD)
The geography of Turkish import structure, 2011-2012 (million USD)

	Anii /Year		2011/2012, %
	2011	2012	
A).UE-27	91128	87446	-4,0
B).Alte țări/ Other countries	148675	148045	-0,4
1.Alte țări europene / Other European countries	35979	37409	4,0
2.Africa	6767	5922	4,0
Africa de Nord / North Africa	3342	3308	-1,0
Alte țări din Africa / Other countries from Africa	3425	2613	-1,0
3.America	22748	20233	-11,1
America de Nord / North America	17346	15085	-13,0
America Centrală / Central America	903	1069	18,4
America de Sud / South America	4500	4079	-9,4
4.Asia	73583	71011	-3,5
Țările Orientului Mijlociu / Middle East countries	20439	21409	4,7
Alte țări din Asia / Other countries from Asia	53144	49602	-6,7
5.Australia	807	861	6,7
6.Alte țări și regiuni / Other countries and regions	8789	12607	43,4
Total	240842	236537	-1,8

Scăderea în totalul importurilor, în 2012, a fost însoțită de o reducere a livrărilor pe toate marile regiuni ale lumii, caracteristic pentru principalii parteneri comerciali ai Turciei. Comparativ, în 2011 o creștere semnificativă a fost observată doar din regiunile și țările, care nu indică date în statisticile oficiale (până la 43,4%) și America Centrală (18,4%).

In 2012, decrease in total imports was accompanied by a reduction in deliveries in major regions of the world, which were characteristic for Turkey's main trading partners. In comparison, in 2011, a significant increase was observed only in regions and countries that do not indicate official statistics data (up to 43.4%) and Central America (18.4%).

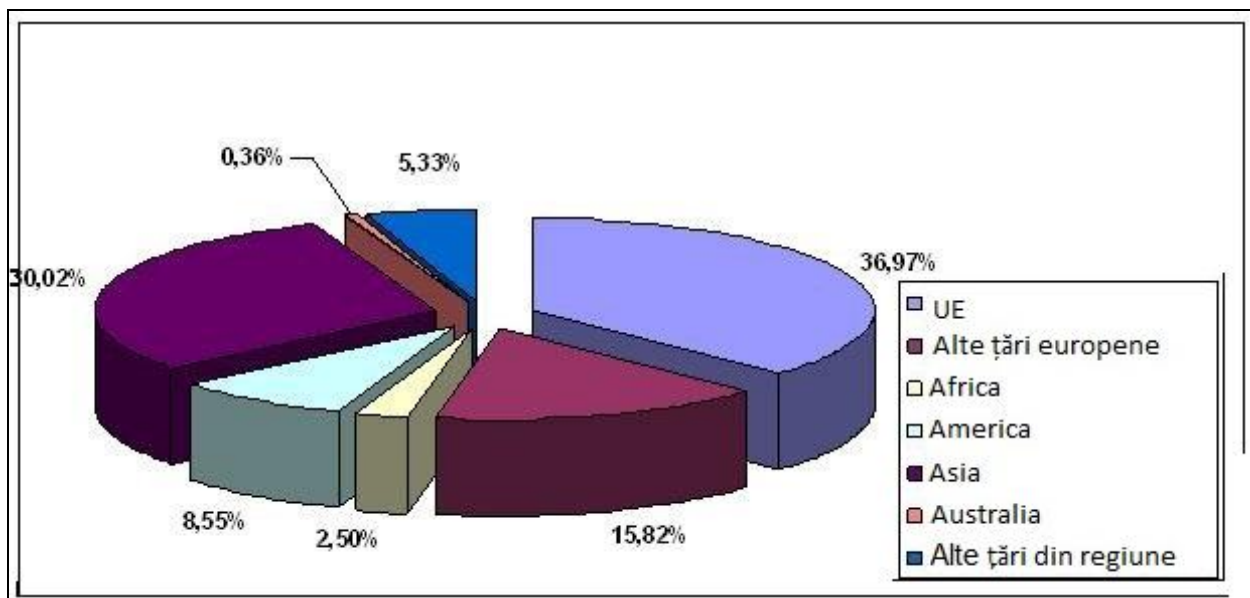


Fig. 5. Ponderele regiunilor lumii în structura importului turcesc, anul 2012

Fig. 5. The share of world regions in Turkish import structure, 2012

Sursa /Source: Datele Ministerului Economiei Turciei /Data of Ministry of Economy from Turkey.

O parte semnificativă a importurilor turcești sunt materii prime, inclusiv carburanții, bunurile de capital și bunurile intermediare. În 2012, principalii parteneri comerciali ai Turciei privind importurile de resurse energetice au devenit: Federația Rusă, Arabia Saudită și Iran.

A significant part of Turkish imports are raw materials, including fuel, capital goods and intermediate goods. In 2012, the main trading partners of Turkey's energy imports have become Russian Federation, Saudi Arabia and Iran.

Tabelul/Table 10

Importul resurselor energetice în anii 2009-2012 de către Turcia (mil USD)
Import of energy resources in Turkey, 2009-2012 (million USD)

Denumirea / Type of energy resources	2009	2010	2011	2012	2012/2011, %
Cărbune/Coal	3113	3280	4104	4574	11,4
Petrol brut/Petroleum	6415	9647	14479	15925	10
Benzină, păcură, combustibil diesel/ Gasoline, oil fuel, diesel fuel	8511	10979	14725	15616	6
gaz natural /Natural gas	11603	14159	20201	23181	14,7
energie electrică/ Electricity	17	20	87	255	293,1
Total pe 5 produse /Total of 5 products	29905	38497	54113	60116	11,1
Total import	140928	185544	240832	236537	-1,8

Sursa /Source: Datele Ministerului economiei Turciei și Institutului Național de Statistică din Turcia Source/ Data of Ministry of Economy and National Institute of Statistics of Turkey.

Principalii parteneri comerciali ai Turciei privind importurile sunt, în continuare, Federația Rusă, Germania, SUA, China, Italia și Iran. Aceste țări reprezintă aproximativ 40% din importurile din Turcia.

Turkey's main trading partners for imports remain Russian Federation, Germany, USA, China, Italy and Iran. These countries represent about 40% of imports from Turkey.

Tabelul/Table 11

Importul Turciei din principalele țări-partenere, anii 2008-2012 (mil USD)
Turkey's import from main partner countries, 2008-2012 (million USD)

Țări /Countries	2008	2009	2010	2011	2012
SUA/USA	11 976	8 576	12 319	16 034	14 131
Germania	18 687	14 097	17 549	22 985	21 400
China	15 658	12 677	17 181	21 693	21 295
Franța	9 022	7 092	8 177	9 230	8 590
Rep.Coreea	4 092	3 118	4 764	6 298	5 660
India	2 458	1 903	3 410	6 499	5 844
Olanda	3 056	2 543	3 156	4 004	3 661
Marea Britanie	5 324	3 473	4 681	5 840	5 629
Iran	8 200	3 406	7 645	12 461	11 965
Spania	4 548	3 777	4 840	6 196	6 023
Suedia	5 588	1 999	3 154	5 019	3 597
Italia	11 012	7 673	10 204	13 549	13 344
Polonia	1 978	1 817	2 621	3 496	3 058
România	3 548	2 258	3 449	3 801	3 236
Federația Rusă	31 364	19 450	21 601	23 951	26 620

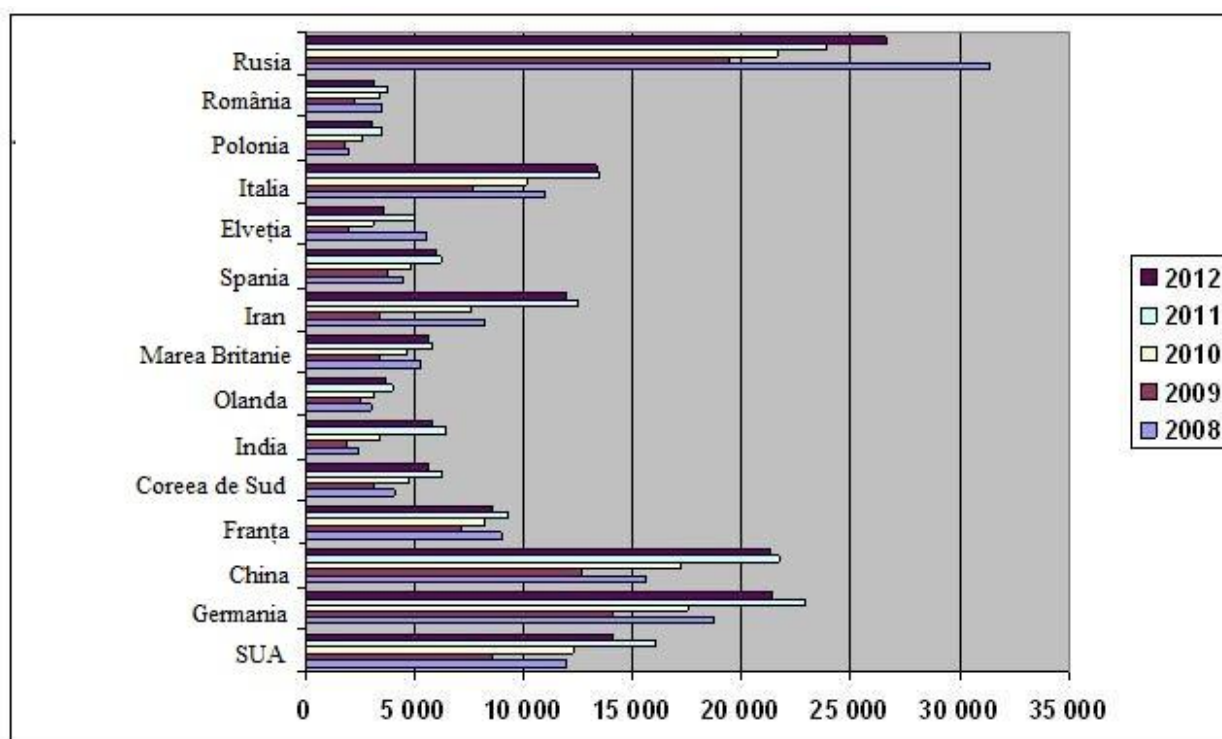


Fig. 6. Importul Turciei din principalele țări-partenere, anii 2008-2012

Fig. 6. Import Turkey's main partner countries, 2008-2012

Sursa/Source: Datele Institutului Național de Statistică din Turcia / Data of National Institute of Statistics of Turkey.

În cadrul programelor de dezvoltare pe termen mediu, în domeniul serviciilor, Turcia a identificat următoarele obiective:

- **Turism:** Odată cu creșterea numărului de turiști care sosesc în țară, pentru a îmbunătăți calitatea serviciilor oferite, pentru a ajunge la nivelul premium-turismului (premium-turismul este, în primul rând, o abordare personală a călătoriilor, libertatea de alegere, independență și confort absolut în atmosferă stabilă, fastuoasă, confortabilă) cu oportunități existente pentru turiști în segmentul clasei de mijloc. Astfel, Turcia speră să devină o țară competitivă, împreună cu principalele țări turistice europene.

- **Sectorul de servicii subcontractate:** Crearea de sectoare high-tech, servicii de arhitectură, servicii tehnice necesare pentru dezvoltarea socio-economică în continuare a țării, cu o pondere mare a ocupării forței de muncă.

- **Servicii comerciale:** Creșterea impactului acestor gen de activitate prin crearea competitivității pe piețele externe.

In the medium-term development programs in services, Turkey identified the following objectives:

- **Tourism:** With the increasing number of tourists that arrive in the country and to improve the quality of services and to reach the premium-tourism (premium-tourism is primarily a personal approach to travel, freedom of choice, independence and comfort absolutely stable atmosphere, lavish, comfortable) with existing opportunities in the segment of middle class tourists. Thus, Turkey hopes to become a competitive country, along with the major European tourism.

- **The sector of subcontracted services:** Creating high-tech sectors, architectural services, engineering services required for further socio-economic development of the country with a large share of employment.

- **Commercial Services:** Increasing the impact of this kind of activity by creating external competitiveness.

Tabelul/Table 12

**Comerțul cu servicii, anii 2008-2012 (mil USD)
Trade in services, 2008-2012 (million USD)**

Anii /Year	2008	2009	2010	2011	2012
Soldul comerțului cu servicii / The balance of trade in services	17748	17316	15493	18241	21932
Exportul total de servicii / Total export of services	35564	33922	34573	38982	42094
Importul total de servicii/ Total import of services	-17816	-16606	-19250	-20741	-20162
1.Transporturi (soldul) / <i>1.Transport (balance)</i>	208	1840	1482	2497	4775
<i>Venituri /Income</i>	8246	8262	9586	11108	13340
<i>Cheltuieli /Expenditure</i>	-8038	-6422	-8104	-8611	-8565
2.Turism (soldul) / <i>2.Tourism (balance)</i>	18445	17103	15981	18044	24758
<i>Venituri /Income</i>	21951	21250	20847	23020	29351
<i>Cheltuieli /Expenditure</i>	-3506	-4147	-4826	-4976	-4593
Servicii de transport / Transport services	974	1090	859	838	1001
Servicii de asigurări/ Insurance services	-684	-527	-469	-407	-374
Servicii financiare / Financial services	-133	-355	-234	-690	-645
Alte servicii comerciale/ Other commercial services	-1040	-1286	-1340	-1440	-1521
Servicii publice / Public services	-778	-846	-869	-1059	-965
Alte servicii / Other services	756	297	83	458	272

Sursa/Source: Datele Băncii Centrale din Turcia /Central Bank of Turkey.

Construcțiile sunt printre cele mai importante servicii din Turcia pe piețele externe. În lista celor mai mari 225 de companii de construcții din lume se încadrează 31 de companii turcești, care permit Turciei să ocupe locul al doilea în acest sector, după China. Reducerea numărului de proiecte, în anul 2011, pentru companiile turcești sunt cauzate de instabilitate socială și economică în țările arabe. De exemplu, în Libia s-a stopat construcția unui număr de obiecte în valoare de 4 miliarde USD.

One of the most important service from Turkey on foreign markets is construction service. In the list of 225 largest construction companies in the world, 31 are Turkish companies, which enable Turkey to take second place in this sector after China. Reducing the number of projects in 2011 for Turkish companies are caused by social and economic instability in Arab countries (e.g. In Libia has stopped the construction of a number of buildings, totaling 4 billion dollars).

Tabelul/Table 13

Serviciile de construcții ale companiilor turcești pe piețele externe, anii 2002-2012
Construction services of Turkish companies on external market, 2002-2012

Anii/ Year	Numărul de proiecte / Number of projects	Numărul de țări / Number of countries	Volumul proiectelor (mil USD)/ Project volume (million USD)	Costul mediu al unui proiect (mil USD) / The average cost of a project (million USD)
2002	128	32	2438	19
2003	273	36	4205	15
2004	411	37	11281	27
2005	401	43	11164	28
2006	509	36	20578	40
2007	575	44	24986	43
2008	611	39	24267	43
2009	478	43	22611	47
2010	571	49	22335	39
2011	451	43	19262	43
2012	433	47	26100	56

Sursa/Source: Datele Ministerului Economiei Turciei /Data of Ministry of Economy of Turkey.

În domeniul serviciilor logistice, Turcia dispune de următorii indicatori:

- 45 mii de camioane și 1420 de companii, prestatoare de servicii de transport;
- în 2012, companiile avia turcești au efectuat circa 1 milion de curse;
- locul 25 în lume după numărul flotei comerciale;
- 45 de aeroporturi și 51 de porturi maritime;
- continuă proiectul construcției de căi ferate de mare viteză.

Importul. Regimul de import de produse în Turcia demonstrează, că liberalizarea importului în țară se realizează conform condițiilor Uniunii Vamale cu UE, stabilit cu Asociația europeană a comerțului liber și obligațiunile față de OMC. Turcia acordă a atenție deosebită obligațiunilor de reducere a taxelor vamale cu scopul racordării la taxele vamale unice. Guvernul a reformat considerabil ordinea de import al produselor, iar din 01.01.1996 a început a funcționa Uniunea Vamală cu UE.

Principalele sarcini ale strategiei de import se pot formula în modul următor:

- reducerea măsurilor protecționiste în concordanță cu regulile GATT;

In the field of logistics Turkey has the following indicators:

- 45 000 trucks and 1420 companies providing transportation services;
- in 2012 Turkish airline companies made 1 million race;
- 25th in the world by number of commercial fleet;
- 45 airports and 51 seaports;
- Ongoing construction project of high-speed railways.

Import. The product import regime in Turkey shows that import liberalization in the country is done under the conditions of the Customs Union with the EU established with the European Free Trade Association and its commitments to the WTO. Turkey gives great attention to bonds to reduce customs duties in order to be in line with unique duties. The government product import policy has been substantially reformed and from January, 1996 began to work with the EU Customs Union.

The main tasks of import strategy can be formulated as follows:

- reducing protectionist measures in line with GATT rules;
- reducing bureaucratic procedures;

- diminuarea procedurilor birocratice;
 - asigurarea livrării materiilor prime și produselor intermediare la prețuri rezonabile cu respectarea standardelor de calitate.

Turcia este membră OMC din 1995. Orientarea țării spre integrare în structurile regionale, respectând normele comerciale internaționale, făcând parte din diferite organizații, inclusiv OCDE, UNCTAD, OCEMN, CCII, Organizația Mondială a Vămilelor. Pe lângă acestea, Turcia a încheiat acorduri de comerț liber (FTA) cu Islanda, Norvegia, Elveția, Lichtenstein, Georgia, Israel, R.Macedonă, Croația, Bosnia, Tunis, Maroc, Palestina, Siria, Egipt, Albania, Muntegru, Serbia, Cili, Yordania, Liban, Maurițiu, Coreea de Sud etc.

Concluzie. În prezent, Turcia este una dintre țările cu cea mai rapidă creștere economică din lume. În conformitate cu prognoza OCDE, în anii 2014-2017, Turcia va avea cea mai mare rată de dezvoltare economică printre țările-membre: ritmul mediu de creștere anuală a PIB în Turcia va constitui 6,7%. Revista «Economist» în raportul special privind analiza situației actuale din Turcia, a menționat "o activitate neobișnuit de mare" în economia națională și că "ritmul de dezvoltare a țării va fi, după toate probabilitățile, mai mare decât aproape orice altă țară din Europa".

-ensure delivery of raw materials and intermediate products at reasonable prices in compliance with quality standards.

Turkey is a member of the WTO from 1995. Its orientation towards regional integration into respecting international trade rules as part of various organizations, including OCDE, UNCTAD, OCEMN, CCII, the World Customs Organization. In addition, Turkey has signed free trade agreements (FTA) with Iceland, Norway, Switzerland, Lichtenstein, Georgia, Israel, Republic of Macedonia, Croatia, Bosnia, Tunisia, Morocco, Palestine, Syria, Egypt, Albania, Muntegru, Serbia, Cili, Yordan, Lebanon, Mauritius, South Korea etc.

Conclusion. Currently, Turkey is one of the fastest growing economy in the world. According to the OECD forecast in the years 2014-2017, Turkey will have the highest rate of economic development among member countries: the average rate of annual GDP growth in Turkey will be 6.7%. Magazine "Economist" Special Report on the analysis of the current situation in Turkey, said "an unusually high activity" in the national economy and that "the pace of development of the country will be, in all likelihood, more than almost any other country in Europe".

Referințe bibliografice / References

1. Latvian elections: the oligarchs' exit. Time up for tycoons. 2011 [accesat 16 martie 2014]. Disponibil: <http://www.economist.com/blogs/easternapproaches/2011/09/latvian-elections-oligarchs-exit>
2. Foreign trade [accesat 11 mai 2014]. Disponibil: <http://www.foreign-trade.com/reference/hscodet.htm>
3. Hürriyet yazarlarıyla doğrudan iletişim kurmak için [accesat 26 martie 2014]. Disponibil: <http://www.hurriyet.com.tr/anasayfa/>
4. ТАРАСОВ, С. Кто вырвет Турцию из «экономического рабства». 2014 [accesat 26 martie 2014]. Disponibil: <http://www.iarex.ru/articles/48088.html>
5. Итоги внешнеэкономической деятельности Турецкой Республики [accesat 6 iunie 2014]. Disponibil: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/tr/about_tr/ved_tr/
6. TANAP будет запущен в 2018 году. 2014 [accesat 26 martie 2014]. Disponibil: <http://www.vestikavkaza.ru/news/TANAP-budet-zapushchen-v-2018-godu.html>
7. ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE. Liste des Membres et Observateurs [accesat 26 martie 2014]. Disponibil: http://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/org6_f.htm
8. МНАЦАКАНЯН, А. Турецкий «плацдарм» для ЕС на Кавказе [accesat 26 martie 2014]. Disponibil: <http://tta.am/турецкий-плацдарм-для-ес-на-кавказе/>

Recomandat spre publicare: 24.05.2014

PERFORMANȚA EDUCAȚIONALĂ – IMPERATIV AL SOCIETĂȚII CUNOAȘTERII

Eugenia FEURAS, dr.hab., prof.univ., ASEM

Articolul de față vizează problemele cu care se confruntă sistemul educațional autohton, măsurile de reformare propuse în Strategia Sectorială Educația 2020 și sugestiile autorului asupra unor aspecte subapreciate sau scăpate din vedere: necesitatea corelării politicii educaționale cu politica de eradicare a sărăciei; premisele aplicării sistemului de credite pentru acces la instruire, măsurile de formare a culturii științifice și de inovare la elevi și studenți, crearea alianțelor strategice între instituțiile de învățământ superior și mediul de cercetare, schimbările în organizarea cercetării științifice în instituțiile de învățământ superior, etc. Toate aceste modificări sunt dictate de înrăutățirea pozițiilor R.Moldova în clasamentul mondial conform Indicelui Economiei Bazate pe Cunoaștere (KEI).

Cuvinte cheie: economie bazată pe cunoaștere, acces la instruire, relevanța studiilor, politici de educație, alianțe strategice între instituțiile de învățământ superior și mediul de cercetare.

Introducere. Performanțele atinse în constituirea economiei bazate pe cunoaștere (EBC) sunt reflectate, mai des, prin Indicele Economiei Bazate pe Cunoaștere – Knowledge Economy Index (KEI). După acest indicator Republica Moldova a ocupat în anul 2012 locul 77 în lume (din 145 țări), plasându-se între Columbia și Guyana. Însă locul sub mijloc în clasament nu prezintă cea mai mare insatisfacție. Mai periculos este faptul că, pe parcursul timpului, R.Moldova retrogradează continuu la acest capitol (Tabelul 1).

EDUCATIONAL PERFORMANCE - IMPERATIVE OF KNOWLEDGE SOCIETY

Eugenia FEURAS, PhD, Associate Professor, AESM

This paper concerns the problems that local education system faces, reform measures proposed in the Education Sector Strategy 2020, and author's suggestions on issues underappreciated or overlooked such as: a necessity of correlating the educational policy with that of eradicating poverty; prerequisites for applying credit system to access education, measures of forming scientific and innovation culture among schoolchildren and students, creation of strategic alliances between higher education establishments and research environment, changes in the organization of scientific research in higher education establishments, etc. All these changes are driven by the worsening of Moldova's position in the world rankings by the Knowledge Economy Index (KEI).

Key words: knowledge-based economy, access to education, relevance of studies, education policy, strategic alliances between higher education establishments and research environment.

JEL Classification: I2, I23, I25, I29

Introduction. The performance achieved in building up knowledge-based economy (KBE) is mostly reflected through Knowledge Economy Index (KEI). This indicator ranked the Republic of Moldova the 77th in the world (out of 145 countries) in 2012, placing it between Colombia and Guyana. However, the position below the middle in the ranking does not bring the greatest dissatisfaction. It is more dangerous that, over time, Moldova has been retrograding in this context (Table 1).

Tabelul 1/ Table 1

Involuția EBC în Republica Moldova/ Involution of KBE in the Republic of Moldova

	1995	2000	2012	Media mondială/ world average
Indicele EBC/ KBE Index	5,07	4,93	4,92	5,12
Inclusiv/including				
Regim economico-instituțional/ Economic and institutional regime	3,51	4,50	4,44	5,45
Inovarea/ Innovation	4,43	4,39	4,16	7,72
Educația/ Education	6,77	6,32	5,79	3,72
TIC/ ICT	5,55	4,50	5,28	3,58

Sursa/ Source: www.worldbank.org/KAM.

Conform datelor din tabel, doar la sub-indicatorul „Educație” R.Moldova demonstrează un scor mai ridicat decât media mondială (de 1,7 ori). Totodată, anume acest avantaj s-a redus cel mai mult față de anul 1995. Pe poziții mai bune față de media mondială ne aflăm și la sub-indicatorul „TIC”, performanța noastră față de anul 2000 crescând, iar față de 1995 reducându-se, ceea ce înseamnă că alte țări au manifestat progrese mai semnificative. Decalajul cel mai mare și în creștere se observă la sub-indicatorul „Inovare”.

Pornind de la faptul că în Programul de activitate al Academiei de Științe a Moldovei pentru anii 2014-2019 „Cercetare performantă în serviciul societății” un

According to the table, only the sub-indicator "Education" Moldova demonstrates the score, which is higher than the world average (1.7 times). Moreover, it is this advantage that was mostly reduced as compared to the year 1995. A better position than the world average is held regarding sub-indicator "ICT" that shows increase in our performance as compared to 2000 and decrease in it as compared to 1995, which means that other countries have shown greater improvements. The largest gap in growth is noticed at sub-indicator "Innovation".

The activity program of the Academy of Sciences of Moldova for the years 2014-2019, "Performance Research in

compartiment important este dedicat dezvoltării potențialului uman competitiv și diseminării cunoștințelor, în articolul de față ne-am propus să elucidăm principalele disfuncționalități cu care se confruntă sistemul educațional autohton, măsurile de reformare propuse și viziunile noastre asupra unor arii subapreciate sau scăpate din vedere.

Conținutul de bază. Accesul la instruire. Pentru a obține competențe este nevoie, în primul rând, de a avea acces la instruire. În 2012 rata brută de înscriere în învățământul primar a fost de 93,8%, din care în localitățile urbane a constituit 107,4%, iar în spațiul rural doar 86,1%, ce reprezintă o discrepanță de 21,3 p.p. Pentru învățământul gimnazial această rată a fost mai mică – 86,7%, decalajul între localitățile urbane (96,2%) și cele rurale (81,8%) fiind de 14,4 p.p. Disparitățile existente în acces la cunoștințe sunt determinate, în primul rând, de disparitățile existente în venituri în localitățile urbane și rurale. În plus, lipsește un sistem clar de evidență a copiilor de vârstă școlară și de responsabilizare a părinților și cadrelor didactice în domeniul școlarizării [1, p.11].

Învățământul secundar profesional și mediu de specialitate nu este suficient de atractiv pentru elevi. În perioada anilor 1990-2012, în timp ce numărul studenților în învățământul superior s-a dublat, în învățământul profesional și mediu de specialitate el s-a redus (Figura 2).

the Service of Society”, hosts an important section dedicated to developing competitive human potential and disseminating knowledge. Therefore, in this article we intend to elucidate major disruptions that local education system is facing, reform measures proposed and our views related to several areas underappreciated or overlooked.

Basic content. Access to education. To obtain skills it is necessary, first, to have access to education. In 2012, the gross enrollment rate in primary education was 93.8%, of which in urban areas it was 107.4%, while in rural areas – only 86.1%, representing a gap of 21.3 percentage points. For secondary education, this rate was lower – 86.7%, the gap between urban (96.2%) and rural (81.8%) areas was 14.4 pp. The existing disparities in access to knowledge are determined primarily by income differences in urban and rural areas. In addition, there is a lack of clear evidence system of school-age children and the empowering of parents and teachers in the schooling [1, p.11].

Vocational and secondary education is not sufficiently attractive to students. During the period 1990-2012, the number of students in higher education doubled, while in vocational and specialized education it declined (Figure 2).

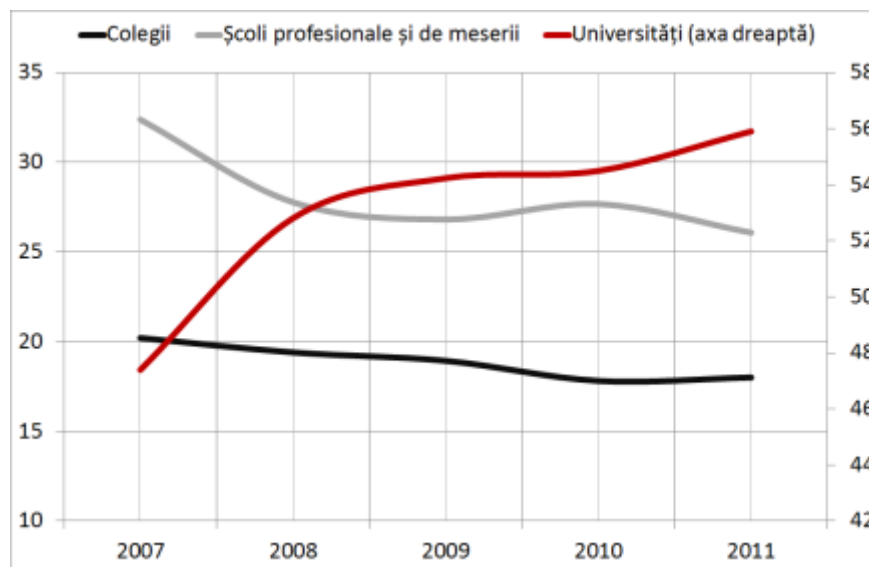


Fig. 1. Ponderea studenților înmatriculați în școli profesionale/școli de meserii, colegii și universități din totalul celor înmatriculați, %/

Fig. 1. Share of students enrolled in vocational schools, colleges and universities of all those enrolled, %

Sursa/Source: Expert-Grup, R.Moldova 2013, p. 20.

Explicația o vedem în profesiile neprestigioase oferite, în necoresponderea profilului instituțiilor caracteristicilor socio-economice ale regiunii localizării, în infrastructura învechită și în slaba colaborare dintre instituțiile de învățământ de acest profil cu mediul de afaceri, în stereotipul format în rândul părinților că doar învățământul superior oferă statut social înalt și posibilități mari de câștig. Ca rezultat, capacitățile existente ale instituțiilor de învățământ profesional și mediu sunt utilizate doar în proporție de 50%.

După o dublare a numărului de studenți în instituțiile de învățământ superior în anii '90, pe parcursul ultimilor ani contingentul de studenți s-a redus în mod constant: la

We see the explanation in non-prestigious professions offered, in nonconformance of institutions to socio-economic profile of the region they are localized, in outdated infrastructure and poor collaboration between educational institutions of this profile and the business climate, in the established stereotype among parents that only higher education offers high social status and high earning possibilities. As a result, only 50% of existing capacities of vocational and secondary educational institutions are used.

After a doubling of the number of students in higher education institutions in the 90s, during the last years the quota of students has declined steadily: at the beginning of

Începutul anului de studii 2012-2013, la 10 mii de locuitori reveneau în medie 288 de studenți, față de 344 de studenți în anul de studii 2007-2008. Paradoxal este faptul că, de rând cu o rată de înrolare mult mai mică decât în alte țări – doar 38%, rata de finalizare a studiilor terțiare este de doar 6% [2] din populația de peste 15 ani, ce este absolut insuficient pentru edificarea EBC. Este eronată structura pregătirii cadrelor: se constată o pondere mai mare a studenților în cadrul științelor economice – 24,3%, după care urmează cei înscriși la științele educației – 14,8%, drept – 13,0%, în inginerie făcându-și studiile doar 11,1% din studenți.

Dreptul la educație este un drept constituțional și învățământul public, finanțat din banii contribuabililor, trebuie să asigure respectarea acestui drept pentru fiecare cetățean. În acest scop *Strategia Educația 2020* propune următorul set de obiective și măsuri:

the school year 2012-2013, there were 288 students on average per 10 thousand people compared to 344 students in the academic year 2007-2008. The paradox is that, along with an enrollment rate that is much lower than in other countries – only 38%, the rate of completing tertiary education is only 6% [2] of the population over 15 years, which is totally inadequate for building up KBE. The structure of personnel training is wrong: there is a higher proportion of students who study economics – 24.3%, followed by those who study education sciences – 14.8%, law – 13.0%, and engineering - only 11.1%.

The right to education is a constitutional right and the public education, funded by taxpayers, must ensure that every citizen enjoys this right. For this purpose, the Education Strategy 2020 proposes the following set of objectives and measures:

Tabelul 2/ Table 2

Accesul la instruire/ Access to education

Obiective / Objectives	Măsuri / Measures
Asigurarea accesului la învățământ general obligatoriu de 12 ani, rata de înrolare devenind 90% / Ensuring access to 12-year compulsory general education, the enrollment rate becoming 90%	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborarea și implementarea măsurilor de prevenire și diminuare a abandonului școlar prin elaborarea și implementarea unui Program național în domeniu și a unor instrumente intersectoriale speciale/ Development and implementation of measures to prevent and decrease dropout by designing and implementing a national program in the field and special inter-sectorial tools • Implementarea de programe de responsabilizare a familiei, instituțiilor de învățământ și comunității privind asigurarea accesului copiilor/elevilor la educație de calitate / Implementation of family, educational institutions and community empowerment programs to ensure access of children / students to quality education • Crearea unui sistem de monitorizare a înrolării, frecvenței și reușitei școlare / Creation of a monitoring system of enrollment, attendance and school success • Asigurarea cu transport școlar a elevilor care merg la școlile de circumscripție din alte localități / Provide students who attend district schools in other areas with school transport • Asigurarea accesului la educație de calitate pentru elevii din școlile mici care nu pot fi închise, prin implementarea modelelor de învățământ la distanță/ Ensure access to quality education for students in small schools that cannot be closed by implementing distance education models
Sporirea atractivității și facilitarea accesului la învățământul vocațional/tehnic, ponderea elevilor crescând cu 10% / Increasing attractiveness and facilitating access to vocational / technical education, the students share increasing by 10%	<ul style="list-style-type: none"> • Proiectarea și modernizarea rețelei de instituții vocațional-tehnice în funcție de dezvoltarea socioeconomică a regiunilor / Design and modernization of the network of vocational-technical institutions by socioeconomic development of regions • Asigurarea mobilității transversale a beneficiarilor de programe de formare profesională între diferite niveluri educaționale și calificări / Provide cross mobility for training program beneficiaries among different educational levels and qualifications • Crearea de programe pentru motivarea angajaților fără calificare profesională să facă studii de nivel secundar și mediu de specialitate / Creation of programs to motivate employees without professional qualifications to study at secondary and vocational institutions • Implementarea sistemului de credite și a unor stimulente financiare pentru creșterea accesului la studii superioare / Implementation of a credit system and financial incentives to increase access to higher education • Dezvoltarea cadrului normativ și promovarea formelor alternative de învățământ (la distanță, mixte) / Development of regulatory framework and promote alternative forms of education (distance, mixed) • Promovarea dimensiunii sociale pentru asigurarea accesului persoanelor cu cerințe educaționale speciale și al celor din categorii defavorizate / Promotion of social dimension to ensure access for people with special educational needs and the disadvantaged • Dezvoltarea cadrului normativ privind educația adulților în context european / Development of regulatory framework regarding adult education in the European context • Dezvoltarea mecanismelor de finanțare a sistemului de învățământ pentru adulți / Development of mechanisms for financing adult education system • Crearea unui sistem informațional cu privire la ofertele de formare pe parcursul întregii vieți / Creation of an information system regarding lifelong training offers • Sprijinirea dezvoltării unei rețele de instituții specializate în acordarea serviciilor de ghidare și proiectare a carierei pe parcursul întregii vieți / Support the development of a network of institutions specializing in providing design and guidance services of lifelong career
Creșterea participării la studii superioare, atingerea ponderii de 20% a absolvenților de studii superioare în populația de 30-34 ani / Increasing participation in higher education, achieving 20% share of university graduates in the population of 30-34 years old	
Extinderea și diversificarea sistemului de învățare pe tot parcursul vieții, astfel ca 10% din populația adultă să fi participat la programe de instruire / Expanding and diversifying the lifelong learning system so that 10% of the adult population have participated in education programs	

Opinii și sugestii

Considerăm că pentru creșterea accesului la învățământ este insuficient „un program de responsabilitate a familiei, instituțiilor și comunităților” și a unui „sistem de monitorizare a înrolării, frecvenței și reușitei școlare”. După cum denotă analiza efectuată, accesul la educație este mai mic în localitățile rurale pe motivul unor venituri mai mici. Însă după cum denotă cercetările recente efectuate de E.Shafir, A.Mani, S.Mullainathan și J.Zhao din Universitățile Princeton, Harvard și Warwick, sărăcia impune o încărcătură atât de mare asupra săracilor, încât aceștia nu mai au suficientă lățime de bandă pentru a face multe dintre lucrurile care le-ar permite să iasă din sărăcie, cum ar fi să meargă la cursuri sau să caute insistențios o activitate. Conform calculului acestor cercetători, **sărăcia a impus o povară mentală echivalentă cu pierderea a 13 puncte de IQ**, adică o diferență cognitivă similară celeia observate între adulții normali și alcoolicii cronici [3]. Prin urmare, oamenii care obișnuiesc să trăiască în sărăcie manifestă o reducere a resurselor lor cognitive și, deci, subapreciază importanța accesului la educație și a unei educații de calitate. Această descoperire denotă că programele anti-sărăcie ar putea avea beneficii enorme: un nivel mai înalt de siguranță financiară ar crea premise pentru valorificarea resurselor cognitive ale oamenilor, ce le va permite să obțină succese în diverse domenii de activitate. De unde rezultă că **politicile de educație trebuie să fie tangente cu măsurile de eradicare a sărăciei, prevăzute de politicile sociale.**

Dacă ne referim la măsura „implementarea sistemului de credite și a unor stimulente financiare pentru creșterea accesului la studii superioare” dorim a menționa, că implementarea acestui sistem posedă avantaje substanțiale, dar și riscuri semnificative. Ea este o modalitate eficientă doar în perioade de expansiune economică și stabilitate politică, când piața muncii este receptivă la oferta brațelor de muncă. În asemenea condiții salariile obținute de absolvenții instituțiilor superioare de învățământ le permit acestora întoarcerea datoriilor din salariile câștigate și le asigură consumul necesar de bunuri.

O situație total diferită apare în condițiile de recesiune economică și instabilitate politică, de nesiguranță în viitor. Piața muncii reacționează prompt la aceste schimbări prin reducerea cererii la brațele de muncă fie sub forma disponibilizării tinerilor recent angajați, fie prin neangajarea lor, fie prin divizarea posturilor de muncă bine plătite între 2 solicitanți, cu reducerea respectivă a remunerării. În aceste condiții, absolvenții îndatorați prin sistemul de credite pentru studii nu-și pot întoarce datoriile pentru învățatură și le vine greu să-și asigure un nivel decent de viață, ei fiind nevoiți să se angajeze la posturi de muncă care nu corespund profesiei sau care corespund unor calificări mai joase. Prin aceasta sistemul de credite nu-și îndeplinește misiunea și, dintr-un stimulent pentru instruire, se poate transforma într-o povară pentru tineri, unii analiști considerând chiar că anume tinerii împovărați de credite de instruire vor deveni forța motrice a viitoarelor revolte în masă. Prin urmare, **aplicarea sistemului de credite pentru acces la instruire trebuie să presupună, cel puțin, 2 condiții:**

- crearea unor amortizori care să fie puși în funcțiune în cazul unor conjuncturi economico-politice defavorabile;
- crearea unui mediu de afaceri foarte favorabil, care

Opinions and suggestions

We believe that a “family, institution and community responsibility program” and a “monitoring system for enrollment, attendance and school success” are insufficient to increase access to education. As the analysis shows, access to education in rural areas is lower because of lower incomes. However, as recent researches conducted by E.Shafir, A.Mani, S.Mullainathan and J.Zhao from Princeton, Harvard and Warwick show, poverty imposes such a heavy burden on the poor, that they do not have sufficient strength to do many of the things that would allow them to escape poverty, such as going to school or seeking insistently an activity. According to the calculations provided by these researchers, **poverty imposed a mental burden equivalent to the loss of 13 IQ points**, i.e. a cognitive difference similar to that observed between normal adults and chronic alcoholics [3]. Therefore, people, who are accustomed to living in poverty, show reduced cognitive resources and, thus, underestimate the importance of access to education and quality education. This finding indicates that anti-poverty programs could have enormous benefits: a higher level of financial security would create preconditions for valuing people's cognitive resources that will enable them to achieve success in various fields. Hence, **education policies must be tangent to poverty eradication measures laid down by social policies.**

If we refer to the measure of “implementing the credit system and financial incentives for increasing access to higher education” we would like to mention that the enforcement of this system has not only substantial advantages, but also significant risks. It is an effective way only in the periods of economic expansion and political stability, when the labor market is receptive to labor supply. In such circumstances, the salaries obtained by higher education institution graduates allow them returning the debt from wages earned and ensuring them necessary consumption of goods.

A completely different situation occurs during economic recession, political instability, and uncertainty of the future. The labor market reacts quickly to these changes by reducing the demand on the labor force either as newly employed young layoffs or by not hiring them or by splitting the positions of well-paid work between two applicants, thus reducing compensation. Under these conditions, the graduates indebted through credit system to take student loans cannot repay their debts for tuition and find it difficult to secure a decent life, thus being forced to engage in employment positions that do not correspond to their profession or correspond to lower qualifications. This credit system does not fulfill its mission, and from an education incentive, it can turn into a burden for young people, some analysts even considering that it is the young people, burdened by education credits, will become the driving force of future mass revolt. Therefore, the **application of the credit system to access education should involve at least two conditions:**

- creation of dampers to be put into operation in the event of unfavorable political and economic circumstances;

ar permite absolvenților, în lipsa cererii la brațele de muncă, să-și inițieze ușor propriile afaceri.

Considerăm, în plus, că tânăra generație din Republica Moldova are nevoie nu de un simplu acces la instruire, ci de un **acces liber la instruire**, această libertate bazându-se pe următoarele principii:

1. libertatea înrolării în instituțiile de învățământ (în baza înscrieri la mai multe universități);
2. libertatea planificării traseului de instruire (alegerea traseelor individuale din sistemul de programe de studii existente);
3. libertatea alegerii profesorului;
4. libertatea alegerii timpului și ritmului instruirii (înrolare cel puțin de 2 ori în an, lipsa termenelor fixe de instruire).

Totul aceasta necesită schimbări cardinale în modul de organizare a studiilor, în lume existând multiple exemple de bune practici în acest domeniu.

Relevanța studiilor. În ultimii ani Republica Moldova a alocat permanent sume relativ mari de bani publici în instruire, totalul cheltuielilor bugetare pentru educație reprezentând peste 8% din PIB, ceea ce constituie cel mai înalt nivel între țările din regiune.

• **creation of a very favorable business environment that would allow graduates to start their own business in the event of lack of demand for labor force easy.**

Moreover, we believe that the young generation of the Republic of Moldova needs not a mere access to education, but **free access to education**, and this freedom is based on the following principles:

1. free enrollment in educational institutions (based on enrollments at several universities);
2. free planning of course training (individual course choice from the existing system of study programs);
3. freedom of choosing the teacher;
4. freedom of choosing time and pace of education (enrollment at least 2 times a year, no fixed terms of training).

All this requires cardinal changes in the way of organizing education. There are many examples of good practices in this area in the world.

Relevance of studies. In recent years the Republic of Moldova has permanently allocated relatively large amounts of public money for training, the total budgetary expenditures on education accounting for over 8% of GDP, which is the highest level among the countries of the region.

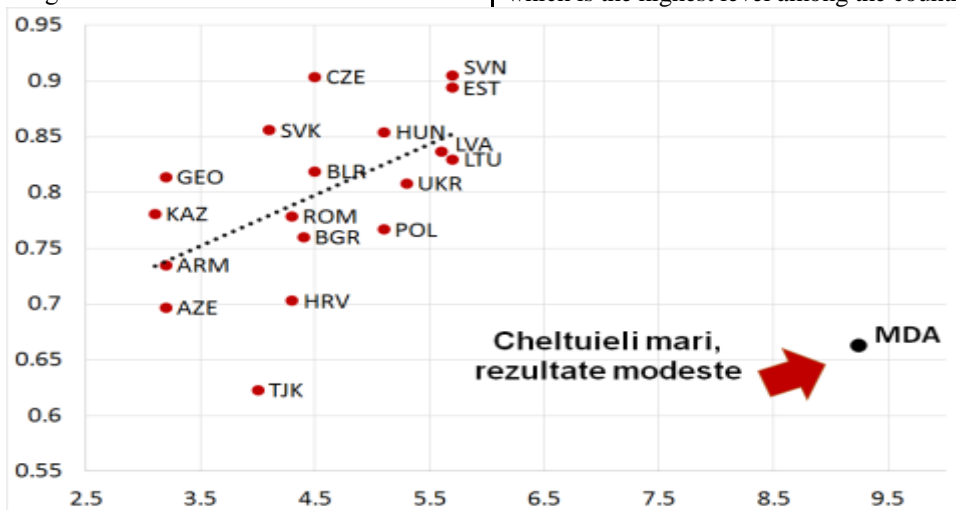


Fig. 2 Corelația între ponderea cheltuielilor publice pentru educație în PIB (axa orizontală, media pentru anii 2005-2010, %) și indicele educației (axa verticală, 2012) /

Fig. 2. Correlation between the share of public expenditure on education in GDP (horizontal axis, the average for 2005-2010, %) and education index (vertical axis, 2012)

Sursa /Source: PNUD. Raportul Dezvoltării Umane 2013/UNDP. Human Development Report 2013.

Însă cota înaltă a cheltuielilor în educație în PIB-ul R.Moldova nu semnifică finanțare suficientă în mărimi absolute: cheltuielile medii per persoană în sectorul educației al R.Moldova sunt de 14,4 ori mai mici decât media țărilor OCDE și de 14,2 ori mai mici decât media țărilor UE [4]. Acest fapt influențează în mod substanțial performanțele educaționale, cuantificate prin prisma testărilor PISA (Programme for International Student Assessment)¹.

However, the high share of expenditure on education in Moldova's GDP does not mean sufficient funding in terms of absolute size: the average expenditure per person in the education sector of Moldova is 14.4 times lower than the average of OECD countries and 14.2 times lower than the average EU member states [4]. This substantially influences educational performance, measured by the PISA tests (Programme for International Student Assessment)¹.

¹ Testarea PISA are menirea să evidențieze ceea ce pot face elevii cu cunoștințele lor, ea fiind organizată la fiecare 3 ani pentru respondenți de vârstă de 15 ani în 3 domenii principale – citire, matematică și științe. Rezultatele efective sunt raportate la un punctaj mediu de 500, fiind delimitate 6 nivele de competență./

În UE-27 în 2009 media performanțelor la științe a fost de 501,3. Cel mai înalt punctaj l-a obținut Finlanda (554), deși mai puțin decât elevii din Shanghai-China (575), dar aproximativ cât elevii din Hong-Kong-China (549).

La celălalt capăt al scalei sau plasat elevii din Bulgaria (439) și România (428). Și mai mic este scorul obținut de elevii din **R.Moldova – doar 393 puncte**, ce denotă performanțe departe de media europeană. Diferența de performanță dintre Moldova și vecinii săi, inclusiv din CSI, este estimată la 2 ani de școlarizare². Faptul că, conform estimărilor, o creștere de 50 de puncte în scorul PISA are drept rezultat 1% de creștere economică anuală, denotă necesitatea continuării reformelor ce vizează curriculumul, evaluarea elevilor, a cadrelor didactice și ameliorarea conținutului manualelor.

Proporția elevilor care nu au competențe de bază în domeniul științelor este un alt indicator al relevanței studiilor. Elevii care nu ating nivelul 2 al PISA sunt considerați a avea un nivel scăzut, UE stabilind un punct de referință pentru a reduce proporția lor la mai puțin de 15% până în 2020 [5].

În învățământul general din R.Moldova se constată o continuă scădere a reușitei școlare. Nota medie a examenului de bacalaureat a fost 6,11, în 2013, în scădere față de 7,71, în 2008. În plus, rata de promovare a examenului de bacalaureat a fost de 68,17%, în 2013, față de 95,78%, în 2009. Această scădere se explică, parțial, prin înăsprirea pedepselor pentru copiere și introducerea în 2010 a sistemului automat de prelucrare a datelor, care a permis securizarea informației și o mai bună monitorizare a procesului. Totuși, este larg recunoscută necesitatea modernizării și corelării mai bune a sistemului de examinare și evaluare cu curriculumul școlar.

Lipsa standardelor de eficiență a învățării la fiecare disciplină și aplicarea deficicientă a celor existente reprezintă o constrângere importantă în construirea unui sistem bazat pe performanțe. Astfel, reforma curriculară în învățământul preuniversitar, inițiată în perioada 1997-2001, nu a asigurat trecerea la o paradigmă modernă a construirii conținuturilor de învățare. Problemele principale, scoase în evidență de cadrele didactice, elevi, părinți, precum și în studiile diferitor organizații neguvernamentale, includ: gradul înalt de teoretizare a curriculumului; axarea excesivă a evaluării formative și sumative a învățării pe reproducerea de conținuturi, în detrimentul evaluării de competențe; insuficienta formare a abilităților antreprenoriale și a deprinderilor de viață, a abilităților de comunicare în limba de stat și în limbi străine, de rezolvare a problemelor, de cooperare și lucru în echipă, de proiectare și gestionare a propriului proces de învățare, de utilizare a tehnologiilor și resurselor informaționale; lipsa unui sistem de consiliere și ghidare în carieră care să sprijine elevul în proiectarea unei

In the EU-27 the average performance in science in 2009 was 501.3. Finland obtained the highest score (554), though less than the students from Shanghai, China (575), but about the same as the students from Hong Kong, China (549).

At the other end of the scale are placed the students from Bulgaria (439) and Romania (428). The lowest score was obtained by the students from the Republic of **Moldova – only 393 points**, which denotes far from average performance in Europe. The difference in performance between Moldova and its neighbors, including the CIS, is estimated at two years of schooling². The fact that, according to estimates, an increase of 50 points in PISA score results in a 1% annual growth indicates the need to continue reforms aimed at curriculum, assessment of students and teachers, and improvement of textbook content.

The proportion of students who do not have basic skills in science is another indicator of the relevance of the study. Students who do not reach PISA level 2 are considered to have a low level. In this context, the EU is setting a reference point to reduce their share to less than 15% by 2020 [5].

There is a continuing decline in school success in the general education in the Republic of Moldova. The average grade at baccalaureate exam was 6.11 in 2013, which is down as against 7.71 in 2008. Moreover, the rate of passing baccalaureate exam was 68.17% in 2013 as against 95.78% in 2009. This decrease is partly explained by the tightening of penalties for copying and introduction of the automatic data processing in 2010, which allowed securing information and a better monitoring of the process. However, the need for modernizing and better correlating the examination and evaluation system with school curriculum is widely recognized.

The lack of learning efficiency standards for each subject taught and the poor enforcement of the existing ones is an important constraint in building up a performance-based system. Therefore, the curriculum reform in pre-university education started in the period 1997-2001, did not ensure the transition to a modern paradigm of building up learning contents. In this context, the teachers, students, parents, and the studies of various nongovernmental organizations highlighted the main problems, and namely: high degree of curriculum theorizing; excessive focus of formative and summative evaluation of learning on content reproduction, performed to the detriment of skill evaluation; insufficient forming of entrepreneurial abilities and life skills, communication skills in the official language and foreign languages, problem solving, cooperation and teamwork skills, skills necessary to design and manage self-learning process, as well as use technology and information resources; lack of a system for counseling and career guidance to assist the student in designing a successful

PISA test is designed to emphasize what schoolchildren may do with their knowledge, and it is administered every 3 years to the 15-year old respondents in 3 main fields – reading, mathematics, and sciences. The results are then reported to the average score of 500, delimitating 6 competence levels.

² Fiecare 40 de puncte echivalează cu aproximativ 1 an de școlarizare /40 points are equivalent with 1 year of schooling

carriere de succes încă de pe băncile școlii [1, p.17].

Dacă ne referim la proiectarea carierei, lucru paradoxal este că în timp ce 1/3 din viața noastră, sau circa 6360 ore anual este consacrată activităților profesionale, timpul acordat planificării carierei, conform estimărilor, alcătuiește doar 1,5 ore pe an [6]. Prin urmare, câte oportunități, șanse, posibilități se pierd datorită faptului că elevii, studenții și oamenii maturi nu-și pun scopuri clare și nu depun efortul necesar pentru a le atinge! Iar efortul ratat se reflectă în performanțe de studii mai slabe.

Strategia Educația 2020 prevede următoarele obiective și măsuri în vederea ameliorării performanței studiilor în învățământul general:

career since in school [1, p.17].

When referring to career design, it is paradoxical that while one third of one's life, or about 6360 hours per year, is devoted to professional activities, according to estimates, the career planning time makes up only 1.5 hours per year [6]. Therefore, many opportunities, chances, possibilities are lost because the schoolchildren, students and adults do not set clear goals and do not make the necessary effort to achieve them! Yet, the lost effort is reflected in weaker performance while studying.

The Education Strategy 2020 provides the following objectives and measures to improve performance of general education studies:

Tabelul 3/ Table 3

**Relevanța studiilor în învățământul general /
Relevance of general education studies**

Obiective / Objectives	Măsuri / Measures
<p>Asigurarea relevanței studiilor în învățământul primar și secundar general / Ensuring the relevance of primary and secondary education studies</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Perfecționarea cadrului normativ pentru proiectarea și actualizarea de curricula preuniversitare și crearea Agenției Naționale pentru Curriculum și Evaluare în Învățământul Preuniversitar / Improvement of normative framework for designing and updating pre-university curricula and the creation of the National Agency for Curriculum and Evaluation in pre-university education • Dezvoltarea unor curricula pentru învățământul preuniversitar din perspectiva relevanței competențelor necesare pentru viață (competențe digitale, abilități de comunicare eficientă în limba română și cel puțin două limbi moderne, negociere, lucru în echipă, luarea deciziilor, rezolvarea în comun a problemelor, abilități de gândire critică, stimularea creativității și a inovării, abilități de cercetare, gestionarea propriului proces de învățare, managementul informației, educația pentru mediu, educația antreprenorială etc.) și a centrării pe elev. / Development of curricula for pre-university education in terms of relevance of life skills (digital literacy, effective communication skills in Romanian and at least two foreign languages, negotiation, teamwork, decision making, joint problem solving, critical thinking skills, stimulation of creativity and innovation, research skills, management of self-learning process, information management, environmental education, entrepreneurship education, etc.) and student-centered teaching. • Promovarea curriculumului la decizia școlii (CDS), a cross-curriculumului și abilitarea cadrelor didactice în proiectarea CDS / Promotion of school-based curriculum (SBC), a cross-curriculum and empowering teachers in designing SBC • Îmbunătățirea mecanismelor de elaborare și editare prin concurs a manualelor și materialelor didactice / Enhancement of tools for competition-based development and editing of textbooks and teaching materials • Elaborarea cadrului normativ pentru dezvoltarea și utilizarea conținuturilor și instrumentelor didactice și de evaluare digitale / Designing of the normative framework for the development and use of contents, teaching tools and digital assessment

Opinii și sugestii. Susținem măsurile propuse în cadrul *Strategiei*, dar considerăm că pentru atingerea relevanței în studii se cer schimbate nu doar curricula pentru învățământul preuniversitar, manualele și formele de evaluare. **Se cere de trecut la noua paradigmă de învățare școlară**, a cărei caracteristici de bază sunt prezentate în tabelul de mai jos:

Opinions and suggestions. We support the measures proposed in the Strategy, but we believe that to achieve relevance of studies the requirement is not only to change curricula for pre-university education, textbooks and assessment forms. **It is required to switch to the new paradigm for learning**, the basic characteristics of which are given in the table below:

Tabelul 4 / Table 4

**Paradigmele învățării școlare/
Paradigms of learning**

Paradigma tradițională / Traditional paradigm	Paradigma corespunzătoare EBC / Appropriate paradigm for SBC
<p align="center">Învățare reproductivă / Reproduced learning</p> <ul style="list-style-type: none"> • programe de studii standardizate / Standard program • procesul de învățare este condus de profesor / Student is the follower of teacher • elevul este un „receptor” pasiv / Student absorbs knowledge passively <p align="center">Învățare centrată pe școală / School-bounded Learning</p> <ul style="list-style-type: none"> • învățare separată a școlarii / Separated learning • limitarea învățării la activitățile oferite de școală / Learning limited to school-bounded activities 	<p align="center">Învățare individualizată / Individualized learning</p> <ul style="list-style-type: none"> • programe de studii individualizate / Individualized programs • procesul de învățare este orientat și facilitat de profesor / Learning guided and facilitated by teacher • elevul devine un „inițiator” activ / Student is an active „initiator” <p align="center">Învățare „localizată” și „globalizată”/ Localized and Globalized Learning</p> <ul style="list-style-type: none"> • învățare „în rețea” / Networked learning • „întreaga lume devine clasă în care învățăm” / World-class learning

Sursa/Source: Cheng Y.C. Paradigm Shifts in Quality Improvement in Education: Three waves for the Future. Internațional Forum on Quality Education for the XXI Century. Beijing, China, 12-15 June 2001, p.23 www.ied.edu.hk/cird/doc/

Una din sarcinile primordiale a asigurării relevanței studiilor în învățământul general, în EBC, este **formarea culturii științifice și de inovare la elevi**. Această sarcină ar putea fi asigurată printr-o serie de măsuri concrete:

1. La nivel de școli – atenție mai mare acordată modernizării infrastructurii școlare, în primul rând a laboratoarelor.

2. Asigurarea accesului elevilor la infrastructura mai sofisticată a universităților și centrelor științifice de cercetare prin încheierea unor acorduri de prestare a serviciilor tehnologice.

3. Fortificarea legăturilor „școală – mediu de afaceri” pentru a familiariza școlarii cu competențele și aptitudinile specifice din cadrul diverselor activități și a-i ajuta, prin aceasta, în alegerea mai conștientă a viitorului traseu profesional de viață.

4. Formarea parteneriatelor „școală – organizații TIC” în vederea elaborării programelor de instruire online la diferite discipline în limba română.

5. Formarea unui fond de susținere a proiectelor de cercetare și inovare a elevilor în vederea stimulării gândirii lor creative.

6. Organizarea pe lângă universități a școlilor de vară / iarnă pentru a suplini insuficiența de cunoștințe pentru cei ce doresc să intre la facultate și pentru sensibilizarea tinerilor spre obținerea de competențe și aptitudini complementare sau necesare pentru viață.

Un moment foarte important în opinia noastră, dar neglijat în practică și nespecificat în Strategie, este educația civică a tinerei generații – prin **participarea obligatorie a elevilor în acțiuni de interes comunitar** (câteva ore pe săptămână de lucru în orfelinate, aziluri de bătrâni, îngrijirea persoanelor cu dezabilități, înfrumusețarea lanșaftului, îngrijirea locurilor publice etc. Aceasta va schimba atitudinea tineretului față de oameni și patrimoniu, contribuind la creșterea coeziunii sociale și a consensului interuman.

One of the primary tasks of ensuring the relevance of general education learning in SBC is to encourage students to learn the formation of scientific and innovative culture. This task could be achieved through a series of concrete measures:

1. School level – greater focus on modernizing school infrastructure, primarily laboratories.

2. Providing students with access to more sophisticated infrastructure of universities and scientific research centers through agreements to provide technology services.

3. Strengthening links “school – business environment” to familiarize students with the skills and specific abilities in various activities and thereby help them be more aware of the future life career path choice.

4. Forming partnerships “school – ICT organizations” to develop online training programs in various disciplines in Romanian.

5. Formation of a fund to support students’ research and innovation projects to stimulate their creative thinking.

6. Organization of university-based summer / winter schools to substitute the shortage of knowledge for those who wish to enter university and encourage young people to obtain complementary skills and abilities necessary for life.

In our opinion, an important moment yet neglected in practice and not mentioned in the Strategy is the civic education of the younger generation – **the mandatory participation of students in activities of community interest** (a few hours a week working in orphanages, homes for the elderly, taking care of people with disabilities, beautifying the landscape, caring for public places, etc. This will change youth attitudes toward people and heritage, contributing to the increase of social cohesion and interpersonal consensus.

Dacă ne referim la învățământul superior, R.Moldova, în opinia unor specialiști, se confruntă cu problema inflației în învățământul superior, ca urmare la ce un număr tot mai mare de persoane cu diplome universitare se angajează la locuri de muncă potrivite mai degrabă pentru absolvenții colegiilor.

According to specialists, when referring to higher education, the Republic of Moldova faces the problem of inflation in higher education, due to an increasing number of people with university degrees who seek jobs suitable for college graduates.

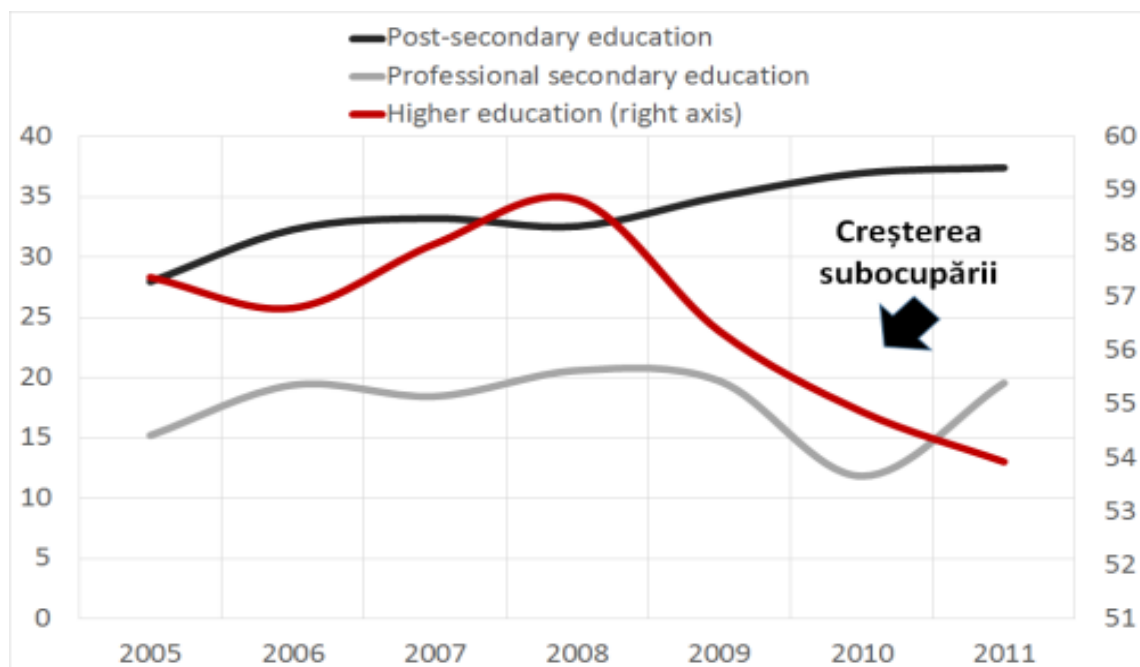


Fig. 3. Ponderea lucrătorilor ale căror specializare profesională corespunde cu specializarea educațională, în funcție de nivelul de educație, % /

Fig. 3. Share of workers whose professional specialization corresponds to educational specialization, depending on the level of education, %

Sursa/Source: Expert-Grup. Republica Moldova 2013. Raport de țară. P.19 / Expert-Grup. Republic of Moldova 2013. Country report. p.19.

Acest fenomen de subocupare a absolvenților universităților denotă faptul că în Republica Moldova sistemul de educație și formare profesională (EFP) nu este suficient de flexibil pentru a se adapta rapid la cererea de pe piața muncii, ceea ce duce la o neconcordanță majoră între sistemul de învățământ și sectorul real al economiei.

Reglementarea excesivă de către stat și subvenționarea considerabilă a EFP a împiedicat interesul companiilor private de a avea un rol mai activ în asigurarea formării profesionale, ceea ce a contribuit în plus la sporirea neconcordanței între oferta sistemului educațional și cererea pentru calificări din economie. Prin urmare, absolvenții învățământului superior au avut tot mai multe obstacole de a se integra pe piața muncii.

Dorim a menționa că nu excesul de studenți împiedică integrarea lor pe piața muncii, ci excesul de studenți cu pregătire slabă – absolvenți ai unor instituții superioare de învățământ private și tributari ai unor tradiții relaționale perverse din cadrul procesului de instruire.

Obiectivele și măsurile privind asigurarea relevanței învățământului universitar, conținute în *Strategia Educația 2020*, sunt reflectate în Tabelul 5.

This phenomenon of underemployment of university graduates in the Republic of Moldova shows that vocational education and training (VET) is not flexible enough to adapt quickly to the demand of the labor market, leading to a major mismatch between the education system and the real economy.

Overregulation by the state and considerable subsidizing of VET prevented private companies from taking a more active role in providing professional training, which also contributed to increasing mismatch between supply and demand for qualified graduates in the economy. Therefore, university graduates had several barriers to integrate on the labor market.

We would like to mention that it is not the excess of students that hampers them from integrating on the labor market, but the excessive number of underqualified students. These are graduates of private higher education institutions and tributary of perverse relational traditions in the learning process.

Objectives and measures for ensuring the relevance of higher education, contained in the *Strategy Education 2020* are shown in the Table 5.

Tabelul 5 / Table 5

Relevanța studiilor în învățământul universitar / Relevance of studies in higher education

Obiective / Objectives	Măsuri / Measures
<p>Modernizarea curriculumului universitar din perspectiva centrării pe competențe, pe cel ce învață și pe necesitățile mediului economic / Upgrading the university curriculum in terms of focusing on skills, the learner and the needs of the economic environment</p> <p>Promovarea cercetării ca instrument de formare profesională avansată și vector de susținere a performanței și calității în învățământul superior / Promoting research as a tool for advanced professional formation and direction to support performance and quality in higher education.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Schimbarea paradigmei curriculumului universitar, în corespundere cu noile tendințe și concepte curriculare: centrare pe tematica cross-curriculară, centrare pe competențe, centrare pe cel ce învață / Paradigm shift in university curriculum in line with new curricular trends and concepts; centering on cross-curricular themes, skills, and learner • Modernizarea curriculumului universitar din perspectiva tehnologiilor didactice moderne, inclusiv a celor informaționale și comunicaționale, a centrării pe student / Upgrading the university curriculum in the light of modern student-centered educational information and communication technologies • Corelarea curriculumului universitar cu Cadrul Național al Calificărilor / Linking academic curriculum with the National Qualifications Framework • Implicarea mediului de afaceri în procesul de dezvoltare curriculară și a Cadrului Național al Calificărilor / Involvement of business in developing curriculum and the National Qualifications Framework • Promovarea programelor disciplinare și transdisciplinare / Promoting subject and trans-disciplinary programs • Facilitarea dezvoltării programelor de formare pe parcursul întregii vieți, cu prioritate pentru dezvoltarea competențelor-cheie: digitale, antreprenoriale, lingvistice și alte competențe solicitate pe piața muncii / Facilitate the development of lifelong training programs, giving priority to the development of key skills: digital, business, language and other skills required in the labor market • Impunerea performanței în cercetare drept criteriu de evaluare și promovare a calității programelor de formare profesională și a personalului din învățământul superior / Imposing research performance as a criterion for evaluation and promotion of quality training programs and staff in higher education • Elaborarea standardelor de performanță în cercetare necesare pentru obținerea titlurilor științifice / Develop performance standards required to obtain research scientific titles • Susținerea finanțării distincte a programelor de doctorat / Support for separate funding of doctoral programs • Instituirea de mecanisme de atragere a tinerilor cu performanțe în cercetare către cariera universitară / Establish mechanisms for attracting young people able to conduct effective research to university career • Instituirea de mecanisme transparente și competitive de susținere financiară a cercetării cadrelor didactice universitare cu performanțe dovedite în activitate. / Establish a transparent and competitive mechanism for financial support of the research scholars with proven business performance.

Opinii și sugestii

Dacă examinăm obiectivul „Modernizarea curriculumului universitar”, considerăm că paradigma curriculei universitare – „centrare pe tematică cross-culturală, pe competențe și pe cel ce învață” se cere să fie **completată, în mod obligatoriu, cu „centrare pe lucru în echipă”**.

Examinarea obiectivului „Promovarea cercetării ca instrument de formare profesională avansată” ne aduce la sugestia că se cer înfăptuite și schimbări de ordin organizatorico-instituțional pentru a forma un unic spațiu de formare – cercetare. În țările cu economie dezvoltată are loc regruparea centrelor de cercetare în jurul unui număr limitat de centre de excelență de cercetare și instruire – universități de cercetare [7].

Opinions and suggestions

If we examine the objective “upgrading academic curriculum”, we believe that university curricula paradigm – “centering on cross-cultural themes, competence and the learner” is required to be **completed, necessarily, with “centering on teamwork”**.

Analysis of the objective “Promoting research as a tool for advanced professional training” brings us to the suggestion that it is required to undertake institutional and organizational changes in order to create the only training field – research. What occurs now in the countries with developed economy is the regrouping of research centers around a limited number of excellence centers for research and training – research universities [7].

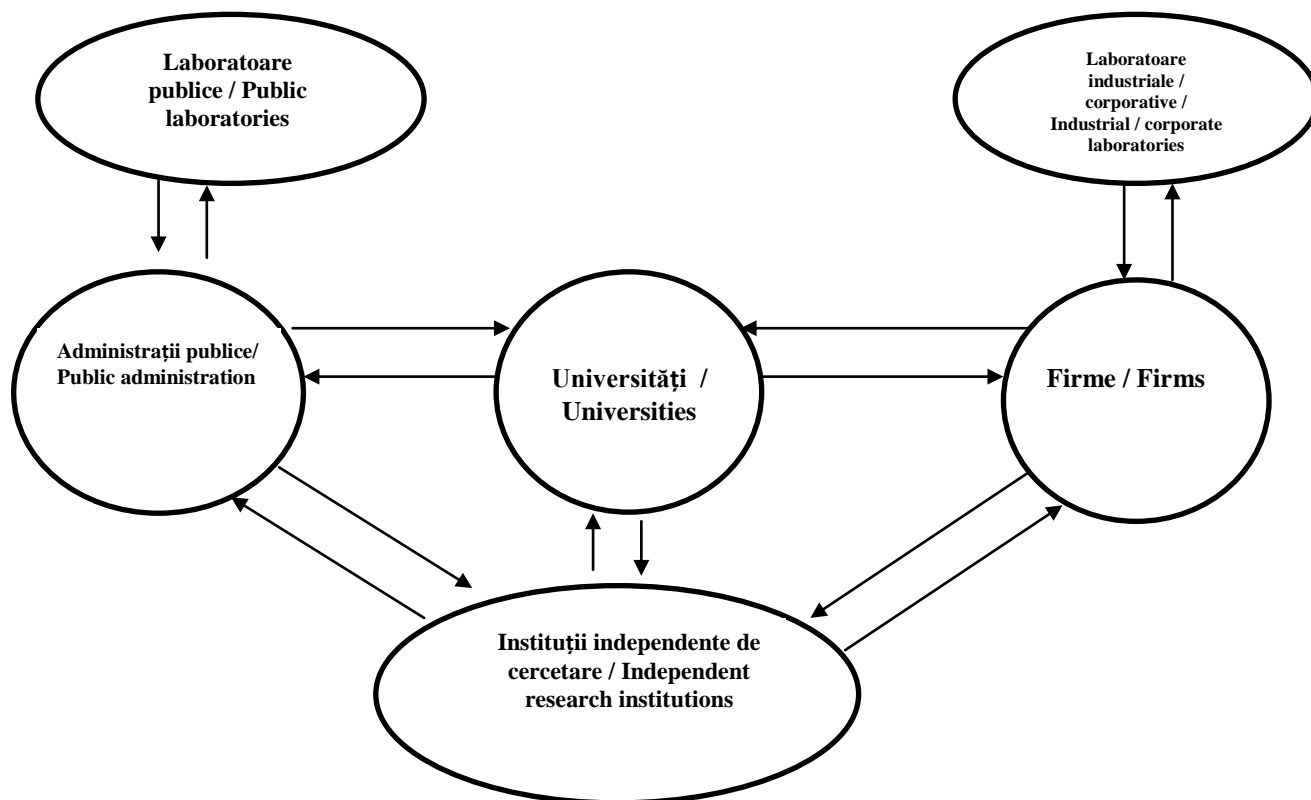


Fig. 4. Mediul de cercetare în țările dezvoltate /
Fig. 4. Research environment in developed countries

În Republica Moldova, considerăm mai viabilă, la moment, strategia de creare a alianțelor strategice între instituțiile de învățământ superior și mediul de cercetare. La mod general, alianțele strategice presupun multitudinea formelor de cooperare între parteneri în vederea atingerii anumitor scopuri și obținerii sinergiei din utilizarea resurselor strategice. Măsurile necesare instituirii și menținerii alianței strategice între instituțiile mediului de cercetare le considerăm următoarele:

- acces similar la fondurile destinate cercetării pentru totalitatea instituțiilor și crearea condițiilor pentru concurență loială în vederea obținerii proiectelor și grant-urilor de cercetare;
- efectuarea proiectelor comune de cercetare sau a unor consorții de cercetare științifică interdisciplinară;
- organizarea unor manifestări științifice comune (conferințe, seminare, mese rotunde etc.);
- eforturi financiare comune pentru integrarea publicațiilor în circuitul științific internațional;
- efectuarea de către cadrele profesionale a unor stagii științifice în instituțiile de cercetare sau a unor stagii practice în întreprinderi și organizații publice.
- crearea unor laboratoare specializate care ar stabili legături durabile între universități și întreprinderile din sectorul real al economiei.

Altă măsură ar fi **elaborarea de către instituțiile de învățământ a unor Strategii universitare de cercetare-dezvoltare-inovare**, care ar reflecta prioritățile de cercetare la nivel de instituție în funcție de relevanța pe care universitatea

We consider viable at the moment the strategy of creating strategic alliances between higher education institutions and research environment in the Republic of Moldova. In general, strategic alliances involve many forms of cooperation between partners in order to achieve certain goals and obtain synergy in using strategic resources. We consider the following necessary measures for establishing and maintaining strategic alliance between institutions within the research environment:

- similar access to research funds for all institutions and creation of conditions for fair competition to obtain projects and grants for research;
- conducting joint research projects or consortia of interdisciplinary scientific research;
- organization of joint scientific events (conferences, seminars, round tables, etc.);
- joint financial efforts to integrate scientific publications in international circuit;
- carrying out the professors' teaching internships in scientific research institutions or internships in companies and public organizations.
- creation of specialized laboratories that would establish durable links between universities and businesses in the real economy.

Another measure would be to let educational institutions develop University Strategies for research, development and innovation, which would reflect the research priorities at institutional level in terms of relevance that the university wants or can demonstrate

o dorește sau o poate demonstra (categoria A, B sau C). În plus, **departamentele de cercetare universitară ar trebui să includă în mod obligatoriu trei servicii:**

- **Politici și strategii de cercetare;**
- **Programe și rețele de cercetare;**
- **Evidența rezultatelor cercetării și transfer tehnologic/cognitiv.**

Element esențial pentru efectuarea cercetării și valorificarea rezultatelor lor este calitatea echipelor de cercetare. Pentru aceasta se cere a fi stabilit un **echilibru între cercetători și profesori cercetători**. Pentru a echilibra raportul dintre aceste 2 categorii, în multe țări activitatea profesională este divizată în 2 perioade:

- activitatea centrată pe cercetare – de obicei la început de carieră
- activitatea centrată pe instruire – de obicei la sfârșitul carierei, când se acumulează suficientă experiență de cercetare ce poate fi transmisă tinerei generații.

Ca urmare, moment rațional ni se pare angajarea în departamentele de cercetare universitară pe 0,5 norme didactice a celor mai buni tineri cercetători din cadrul profesoral-didactic. Aceasta va permite atragerea mai bună a tinerilor în cercetare, echilibrarea raportului cercetători – cadre didactice, ameliorarea rezultatelor științifice obținute, pe termen scurt, și crearea unui potențial științific valoros, pe termen lung.

Deci, afirmația umanistului olandez Erasmus din sec. XVII: „viitorul unei națiuni este dependent de modul în care își pregătește tineretul” este una din cele mai actuale pentru sec. XXI, caracterizat prin edificarea societății bazate pe cunoaștere.

(category A, B or C). In addition, **it is mandatory for university research departments to include three services:**

- **Policies and Research Strategies;**
- **Programs and research networks;**
- **Evidence of research results and technological / cognitive transfer.**

An essential element for conducting researches and exploitation of their results is the quality of the research teams. To do this, it is necessary **to establish a balance between researchers and teachers as researchers**. To balance the relationship between these two categories, in many countries the professional activity is divided into two periods:

- The activity-centered research – usually as early career researcher;
- activity-centered instruction – usually at the end of career, when enough research experience is accumulated that can be transmitted to younger generation.

Therefore, it seems reasonable to us to employ the best young researchers of the teaching staff with 0.5 teaching load in university research departments. This will attract much better young people to research, balance the ratio researchers - teachers, improve the scientific results obtained in the short term, and create a valuable scientific potential in the long run.

Thus, the statement of the 17-th century Dutch humanist Erasmus “the future of a nation depends on how it prepares the youth” becomes the up-to-date in the 21-st century, which is characterized by building up the knowledge society.

Referințe bibliografice / References

1. Educația - 2020 Strategia sectorială de dezvoltare pentru anii 2014-2020 [accesat 11 iunie 2014]. Disponibil: <http://particip.gov.md/proiectview.php?l=ro&idd=1112>
2. KEI and KI Indexes (KAM 2012) [accesat 16 iulie 2014]. Disponibil: www.info.worldbank.org/etools/kam2/KAM
3. Cum afectează sărăcia creierul unui om? Rezultatele unui studiu tulburător schimbă perspectivele științei [accesat 23 iulie 2014]. Disponibil: <http://www.descopera.ro/dnews/11281393-cum-afecteaza-saracia-creierul-unui-om-rezultatele-unui-studiu-tulburator-schimba-perspectivele-stiintei>
4. OECD Indicators [accesat 14 iulie 2014]. Disponibil: <http://data.worldbank.org>
5. Concluziile Consiliului Europei din 12.05.2009 privind cadrul strategic pentru cooperarea europeană în domeniul educației și formării profesionale. In: Jurnalul Oficial al Uniunii Europene. 2009, 28 mai, pp. 2-10.
6. Future Skills 2020. Future Work 2020 [accesat 12 iunie 2014]. Disponibil: www.apolloresearchinstitute.org
7. КОЧЕТКОВ, Г.Б. Мировой опыт организации науки. В: Проблемы прогнозирования. 2006, № 4, сс. 145-160.

Recomandat spre publicare: 21.04.2014

CONSTITUIREA BAZEI DE DATE PRIVIND COSPODĂRIILE AGRICOLE DIN AZERBAIJAN

*Namiq SHAHBAZOV, dr., șef departament,
Institutul de Economie și Management
în Agricultură din Azerbaijan*
*Ramil HUSEYN, dr., șef-adjunct de departament,
Institutul de Economie și Management
în Agricultură din Azerbaijan*

Informațiile limitate privind costurile de producție și rentabilitatea fermelor, de rînd cu lipsa de coordonare instituțională adecvată ce ține de colectarea, prelucrarea și analiza informațiilor de către instituțiile vizate, reprezintă niște obstacole majore întru elaborarea unor analize relevante. În acest sens, FDMS va examina profund aceste probleme și pentru a permite colectarea, prelucrarea și analiza informațiilor la nivel de ferme mici și mijlocii, care produc mai mult de 90 la suta din produse agricole în Republica Azerbaidjan. Acest proces complex de abordare, rezidă și în analiza și elaborarea recomandărilor de îmbunătățire care sunt prezentate în acest articol. Acest lucru fiind, de asemenea, în interesul și a Republicii Moldova, care a semnat Acordul de asociere cu UE și va intra în această comunitate în viitor. Deoarece, stabilirea RICA este una dintre cele mai importante termeni obligatorii pentru statele membre ale UE.

Cuvinte cheie: Agricultură, fermă, evaluarea impactului, informare, RICA, FDM-uri, subvenții.

Introduction. Government of Azerbaijan is now giving priority to non-oil sectors, including agriculture, to diversify economy and provide food security. Agriculture is a meaningful component of Azerbaijan's non-oil economy and has significant potential for boosting export revenues, and at the same time increasing food security and economic diversification.

Agriculture is the traditional production field of Azerbaijan. Vine-growing silkwarm-breeding and fruit-growing fields are widely spread here since ancient times. As the great part of the country territory has mountainous relief, cattle breeding always play important role in the life of people living here [1].

As a result of agrarian reforms, In the result of agrarian reforms, 2239 collective farms, state farms and other agricultural enterprises were closed down and liquidated and instead of them different economies of organizational-legal forms. 1525 agricultural enterprises, including 219 state agricultural enterprises, 331 collective (joint) enterprises as well as 73 agricultural production cooperatives (LTD, JSC and etc.) and 902 agricultural enterprises were available at the end of 2010. Besidesthat, 41 agro service enterprises, 437 irrigation company, 33 service enterprises for plant cultivation and livestock [2].

The farm privatization reform in the mid-1990s led to the redistribution of land to some 843,200 small private farms of 2.02 ha on average, a large share of which (96%) have between 1 and 5 hectares.

THE ESTABLISHMENT OF FARM DATA SYSTEM IN AZERBAIJAN

*Namig SHALBUZOV, PhD,
Azerbaijan Institute of Economics and Organization of
Agriculture, Head of Department*
*Ramil HUSEYN, PhD,
Azerbaijan Institute of Economics and Organization of
Agriculture, Deputy Head of Department*

Scarce information on production costs and farms profitability, in line with the lack of adequate institutional arrangements between the institutions collecting, processing and analyzing information are serious obstacles to the preparation of relevant analyses. The establishment of FDMS will address these problems and allow to collect, process and analyze information on small and medium farms level, which produce more than 90 percent of agricultural products in Azerbaijan Republic. Establishment process of FDMS is analysed and recommendations for improvement are put forward in this article. This can also be in interest of Republic of Moldova which has signed the association agreement with EU and is going to enter this organisation in future. Because, establishment of FADN is one of the most important terms obligatory for EU member states.

Keywords: Agriculture, farm, impact assessment, information, FADN, FDMS, subsidy.

JEL Classification: C80, D1, H2, Q1, Q12

Agriculture is 99.9 percent private, out of which 66.8 percent of specialized agricultural producers consist of family-villager, 32.8 percent housekeeping and only 0.2 percent farming. And it should be noted that more than 90% of agricultural production is produced on these small farms.

At the moment The State Statistical Committee of Azerbaijan Republic doesn't collect the data from household and family farms, which are the main producers in agriculture. And this doesn't allow to implement impact assessment of agrarian policy in an effective way.

Of course many transition countries are in need for accurate farm-level information for policy-making. Previous information systems are not applicable and statistics are not sufficient and adequate for design and evaluation of support policies and programmes. Thus, there is a critical gap with regard to access to information, characterized by lack of ICT infrastructure, inadequate institutional and support arrangements, and limited human resources and capacity.

This results in inadequate capacity to use and analyze existing information to support the formulation of effective policies and interventions and insufficient understanding of the enabling conditions for value chain development.

Farm Data System in EU and Azerbaijan

Currently there are two major farm support related data systems on the EU level, the Integrated Administration and Control System (IACS) and the Farm Accounting Data Network (FADN).

FADN launched in 1965 is an instrument for evaluating the income of agricultural holdings and the impacts of the Common Agricultural Policy. It consists of an annual survey carried out by the Member States of the European Union.

- The aim of the network is to gather accountancy data from farms for the determination of incomes and business analysis of agricultural holdings.

- The annual sample 80.000 holdings.

- population of more than 6.400.000 farms in the 28 Member States,

- 90% of the total utilized agricultural area

- 90% of the total agricultural production of the EU [3].

For the analysis of the incomes and economic activities of farms and in this way for the support of the Common Agricultural Policy, in 1965 the European Commission (EC) established a representative information system, named the FADN. EU Member States are obliged to provide data for the system. In the EU27 data are collected from approximately 80 000 farms, partly to fulfil the obligation towards the EC and partly for internal purposes. Sample farms represent a statistical population of 6.4 million farms. The farms, selected according to well-defined criteria, join the system on a voluntary basis and provide accountancy data.

In Azerbaijan The Institute of Economy and Organization of Agriculture (IEOA) under Ministry of Agriculture (MoA) has piloted the introduction of a Farm Data Monitoring System (FDMS). Azerbaijanian Farm Data Monitoring System can be accepted as a simplified version of FADN of EU [4].

The Ministry of Agriculture and the Ministry of Economy and Industry (MEI) are determined to implement new reforms in agriculture and rural sectors, so as to improve rural livelihoods and make agricultural activities and related investments more competitive in an open market scenario. However, current information available on farm and rural enterprises performance in Azerbaijan is limited and does not provide necessary information for well informed policy decisions.

At present there are no readily available comprehensive farm and regional level data sets. Institutional arrangements, and human resources needed to provide a basis for such a complex information and decision support system are also lacking. Available reports and studies show that information on economic characteristics of farms is limited and there is an acute lack of data and analyses on economic efficiency and profitability of farming.

FDMS to be developed will provide the information needed for analysis and assessment of profitability and production efficiency at farm level with the possibility to also serve in provision of advice on improvement of productivity and profitability of production. Furthermore, based on the analyses of collected data, decision makers and policy analysts will have the possibility to assess the competitiveness of Azerbaijani farm products on international markets, as well as the effectiveness of implemented policy measures. This will provide the base for making informed decisions on appropriate incentives and measures to improve food security and the use of agricultural resources and assets. In addition to that, the system will provide data for research related to long term perspectives of socio-economic development of Azerbaijani agriculture.

As we know collecting micro-economic data from farmers is always based on samples as the cost of data collection is relatively high. If there is a well-defined sample, the data of FDMS farms will represent the agricultural production of whole Azerbaijan. The proportion of corporate farms (companies and cooperatives) that provide financial data to SSC is small. For that reason FDMS concentrates only on individual farms, for which there is no reliable data about production and socio-economic characteristics.

Based on the census data, the approach of FADN was used to determine the sample size and distribution of sample farms among regions and farm type categories.

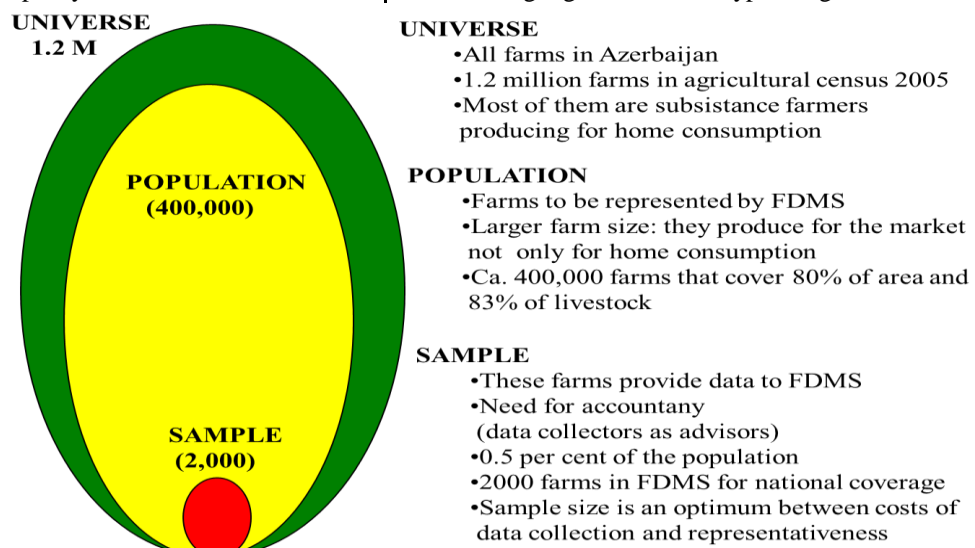


Fig. 1. Population and Sample in FDMS

Source: Developed by the author.

Most of the 1.2 million farmers in census are subsistence farmers who are not. The 1.2 million farms in the census are called Universe. The Universe of farms is not aimed to be represented by FDMS, as the purpose of farm monitoring systems is to provide information about market production that is strongly linked to food security. Agricultural households which produce for home consumption are monitored by other statistical surveys. FDMS collects data from farms that sell a part of their products to the market. The farms represented by the FDMS Sample are called Population. Their minimum farm size or lower threshold is used to exclude agricultural households which produce exclusively for home consumption from the Population of farms.

The farm size expressed in Standard Output (SO) was calculated for all farms in census (Average potential output in Azerbaijan of one hectare crop or one head of livestock. Standard Output was calculated on the basis of statistical data of five years (2006-2010) and is expressed in AZN). Table 1 shows the population represented by FDMS sample with different lower threshold values.

Together with all concerned experts, the IEOA has decided to use 1000 AZN SO farm size as lower threshold. As a result, FDMS covers 80 percent of agricultural area and 83 percent of livestock production in Azerbaijan.

Table 1

Number of farms in the population based on different levels of lower threshold

Lower threshold	Farm number	Utilized agricultural area			Arable land		Livestock Unit	
		ha	ha/farm	%	ha	ha/farm	head	%
>2000 AZN SO	224 744	1 148 142	5.1	60.3	836 377	3.7	1 839 396	61.9
>1500 AZN SO	306 195	1 320 556	4.3	69.4	960 015	3.1	2 164 631	72.9
>1000 AZN SO	419 152	1 511 264	3.6	79.4	1 091 605	2.6	2 474 466	83.3
>750 AZN SO	500 536	1 614 835	3.2	84.8	1 158 859	2.3	2 627 449	88.5
>500 AZN SO	588 536	1 707 668	2.9	89.7	1 221 709	2.1	2 728 857	91.9
>250 AZN SO	722 810	1 795 597	2.5	94.3	1 270 041	1.8	2 833 196	95.4
>100 AZN SO	903 378	1 841 544	2.0	96.8	1 284 439	1.4	2 878 777	96.9
All individual farms	1 266 297	1 903 254	1.5	100.0	1 293 520	1.0	2 970 521	100.0

Source: Own calculations based on Agricultural Census, 2005.

To assure full relevance and reliability of the results generated by FDMS, it is essential to define a representative set of sample farms covering all regions in Azerbaijan.

Farm type (crop farms, dairy farms, vegetable farms etc.) and farm size were determined for all farms in agricultural census on the basis of EU typology algorithm. SO coefficients were calculated per hectare and per livestock head as

average values for Azerbaijan (For example, SO for one ha of wheat equals to 548 AZN, SO for one dairy cow equals to 664 AZN). Total SO calculated for all farms and farm type was determined according to the proportions of SO. Table 3 demonstrates the farm typology of two farms from agricultural census. Farm size and farm type are calculated for both farms.

Table 2

Two examples for farm typology

Farm 1		
Wheat	1	hectare
Fruits temperate climate	0.014	hectare
Nuts	0.02	hectare
Standard Output=1*482AZN+0.014*2183AZN+0.02*885AZN=530		
Standard output of cereals >66%		
Farm type: field crop farm		
Farm 2		
Vegetables under shelter	0.02	hectare
Fruits temperate climate	0.026	hectare
Fruits tropical climate	0.044	hectare
Nuts	0.014	hectare
Chicken	10	head
Hens	3	head
Standard Output=0.02*36766AZN+0.026*2183AZN+0.044*3502AZN+0.014*885AZN+10*3.4AZN+3*5.4AZN=1009 AZN		
Standard output of vegetables indoor 66%		
Farm type: vegetable farm		

Source: Own calculations based on Agricultural Census, 2005.

Sample size is always a trade-off between representatives and costs of data collection. More farms in FDMS sample represent the population better but cost higher. For FDMS, a sample of 2,000 farms was determined to represent 400,000 farms over 1,000 AZN farm size. It is a sample of 0.482 percent. As Azerbaijan's agricultural area varies a lot according to geographic location, first sampling criteria is **rayon**.

Second sampling criteria is **farm type**. There are almost 50 particular farm types in EU farm typology, but they cannot be adapted directly to Azerbaijan agriculture.

Five main farm types were used for sample plan: field crop farms, vegetable producers, perennial producers, livestock farms and mixed farms.

For the distribution of 2,000 sample farms to rayon and farm type combinations proportional allocation was used. It means that 0.482 percent of the population farms in each rayon/farm type will be selected in the sample. The sample size has been optimized taking into account the costs associated with data collection on the one hand and the accuracy required on the other hand.

Table 3

Sample plan at rayon level

POPULATION						
Rayons	Crop farms	Vegetable farms	Perennial farms	Livestock farms	Mixed farms	Total
Khachmaz ray.	3600	501	1194	2017	4514	11826
Guba ray.	1914	263	3258	4145	2428	12008
Lankaran ray.	369	1936	1630	2907	1374	8216
....						
Total	106353	27233	12867	136642	131845	414940

Source: Own calculations based on Agricultural Census, 2005.

So, as we see from the table 3, the number of farms in population is 414940 and data collection from all of these

farms needs lots of finance and time. That's why only 0.5% of the population was included into sample plan.

Table 4

Sample plan at rayon level

SAMPLE(co.0.5%)						
Rayons	Crop farms	Vegetable farms	Perennial farms	Livestock farms	Mixed farms	Total
Khachmaz ray.	17	2	6	10	22	57
Guba ray.	9	1	16	20	12	58
Lankaran ray.	2	9	8	17	7	40
....						
Total	513	131	62	659	635	2000

Source: Own calculations based on Agricultural Census, 2005.

According to table 4 countrywide sample plan by economic regions was prepared. We'd like to note that there

are 10 economic regions in Azerbaijan. Each of these economic regions consists of several rayons.

Table 5

Sample plan for the countrywide FDMS

Regions	Crop farms	Vegetable farms	Perennial farms	Livestock farms	Mixed farms	Total
Absheron ER	0	4	0	11	4	19
Aran ER	179	42	20	256	279	776
Dakhlik Shirvan ER	40	0	0	32	53	125
Ganja-Gazakh ER	110	27	5	105	63	310
Guba-Khachmaz ER	52	6	22	45	63	188
Lankaran ER	46	16	13	82	63	220
Shaki-Zagatala ER	59	21	0	70	74	224
Yukhari Garabagh ER	13	5	0	13	18	49
Nakhchivan ER	12	14	0	41	22	89
						2 000

Source: Own calculations based on Agricultural Census, 2005.

In 2012 1176 farms from 4 economic regions (ER) were involved to the system and these farms amount 59% of the total number of farms (2000 farms), which should be attracted to FDMS to reach the countrywide scale.

In 2013 1520 farms from 6 economic regions have been included into the system according to the sample plan.

In 2013 data from 1520 farms (representative for 76% of farms of the country) in Absheron, Aran, Guba-Khachmaz, Lankaran, Daglihi Shirvan and Sheki-Zagatala economic regions was collected. In 2014 the coverage will grow further to 95.5% and by 2015 it is planned to cover the whole country with a representative sample of 2000 farms.

Hungarian experience played a big role in establishment of FDMS and its successful operation. While establishing

FDMS in Azerbaijan, according to proposals from FAO experts from different countries (Poland, Holland, Croatia and others), Hungarian practice was taken as the most appropriate one. In Hungary Research Institute of Agricultural Economics (AKI) is responsible for running Hungarian FADN [5]. Having this in account, experts from FDMS visited AKI twice in order to increase the knowledge and professional abilities.

First results of FDMS data

In 2013 the first results of FDMS were presented, the first yearbook of FDMS, 5 policy briefs and other documents as leaflets and brochures were prepared. This results were very important for implementation of assessment of state policy implemented in agrarian sector. Let's see some of the results.

Table 6

Price of some products 2012

	Azerbaijan				Hungary	Poland	Italy	Spain
	Absheron ER	Aran ER	Lankaran ER	Guba-Khachmaz ER				
Wheat Price, 2012 AZN /ton	-	286	245	267	209	214	246	-
Tomato price 2012 AZN /ton	-	250	120	223	630	-	720	540
Patato price 2012 AZN/ton	-	201	187	400	159	108	367	-
Milk price, 2012 AZN per tons	721	341	286	470	304	286	423	-
Meat price, 2012 AZN/ton	8 942	8 808	8 844	8 769	5 375	-	-	6 293

Source: FDMS Year Book 2013.

As we can see, in 2012 wheat price in Azerbaijan was 25-30% higher than in world market. The high level of wheat prices are connected to high cost prices of the product. Of course we know that the level of productivity is one of the key factors influencing the cost prices. It means, as higher is the productivity as lower is the cost price and relatively the market prices are lower.

In Lankaran the price was 50% lower, but the productivity was higher for 25%. 74% of the product is produced in commercial farms in Lankaran (approximately 3.3 hectares of tomato arable lands). From the table we can see the prices of tomato in Azerbaijan are much more lower than in Europe countries. This factor can be accepted and used as one of the comparative advantages of this product.

In Guba-Khachmaz region the prices of potato are quite high compared to Aran and Lankaran ER. Suitable climatic and natural environment allows to get additional advantages in Lankaran and that's why in Lankaran region 78% of production comes from commercial farms (2.8 hectares per farm).

In Absheron the prices are higher than in other regions, as the main part of production is directly sold in Baku city. But generally milk prices are low. Due to low productivity of animals it is hard to make profits from milk production.

As we can see from the data, in Azerbaijan meat prices are higher than in EU for 40-50%. According to the results of analyses of FDMS data we can note that, Azerbaijan has

comparative advantages by vegetables (especially Lankaran ER). Wheat and barley production is not so efficient. The prices of meat and milk are high compared to EU. Big differences in production cost by regions, show the low efficiency of the market.

Conclusions and recommendations

The establishment of Farm Data Monitoring System will address these problems and allow to collect, process and analyze information on small and medium farms, which produce more than 90 percent of agricultural products in the country.

As the final note we can stress that, there are deep gaps in availability of reliable information about land use, the structure of agricultural lands, number of animals and their movement in Azerbaijan. And factually, it's a problem to implement the impact assesment of current subsidy system. We can surely stress that, there's no appropriate source of information to be used for decision making and formation of agricultural policy for food security.

As it was noted before, scarce information on production costs and farms profitability, together with the lack of adequate institutional arrangements between the institutions collecting, processing and analyzing information are serious obstacles to the preparation of relevant analyses. In this regard, FDMS analyses will:

- support decision-making for agricultural development and improvement of food security;

- formulate and monitor the impact of state support policies and programmes for the development of agriculture;

- serve as a basis for the development of agricultural economics research programmes.

In the end we would like to note that, establishment of FDMS can help to reduce the difference among above mentioned fields, create eligibility with international standards and best EU practices in Azerbaijan. With the country-wide FDMS the decision makers will be able to assess the

impacts of implemented measures more definitely, assess the efficiency of the policy based on the analyses of collected data. FDMS can also be useful in attraction of investors to agriculture by means of evidence based results.

We should also note that, this kind of system can be in interest of Republic of Moldova which has signed the association agreement with EU and is going to enter this organisation in future. Because, establishment of FADN is one of the most important terms obligatory for EU member states.

References

1. MINISTRY OF AGRICULTURE OF AZERBAIJAN REPUBLIC. *Agriculture of Azerbaijan – 20 years*. Baku, 2012. 60 p.
2. STATE STATISTICAL COMMITTEE OF AZERBAIJAN REPUBLIC. *Independent Azerbaijan - 20 years*. Baku, 2011. 640 p.
3. Concept of FADN [accesat 6 iunie 2014]. Disponibil: http://ec.europa.eu/agriculture/rica/concept_en.cfm
4. Azərbaycan Respublikasının Kənd Təsərrüfatı Nazirliyi [accesat 6 iunie 2014]. Disponibil: <http://azetkti-ti.az/inforshobe.aspx?vpbid=37>
5. AGRÁRGAZDASÁGI KUTATÓ INTÉZET. Bemutatók [accesat 7 iulie 2014]. Disponibil: <https://www.aki.gov.hu/publikaciok/publikacio/a:180/Introduction>
6. Azerbaijan: Activities [accesat 11 iulie 2014]. Disponibil: <http://www.foodsec.org/web/fs-reports/europe/azerbaijan/activities/en/>
7. Azərbaycan Respublikasının Dövlət Statistika Komitəsi [accesat 12 iulie 2014]. Disponibil: <http://www.stat.gov.az>

DATORIA DE STAT: O TRATARE CONCEPTUALĂ

*Ion STURZU, drd., ULIM,
viceguvernator al BNM*

Prin datorie publică se înțelege datoria pe care o are statul față de terți, precum persoane private, persoane juridice, bănci, întreprinderi, din țară sau din străinătate, care au cumpărat obligațiuni emise de stat pentru a acoperi nevoile financiare ale statului. Raportul dintre Produsul Intern Brut și datoria publică constituie un indicator important al solidității financiare și economice într-un stat. Relativ, la raportul dintre debitul public și PIB, există patru situații în care se poate găsi un stat: 1. Într-un anumit an rata de creștere a PIB-ului este mai mică decât valoarea dobânzii titlurilor de stat și există, totodată, un deficit primar în raport cu PIB-ul. În acest caz, raportul datorie/PIB va tinde să crească la infinit în sens descrescător. 2. Într-un anumit an rata de creștere a PIB-ului este mai mare decât dobânda pentru titlurile de stat, dar încă există un deficit primar în raport cu PIB-ul. În acest caz raportul datorie/PIB va converge în mod descrescător spre o anumită valoare (numită "statut staționar"). Pentru ca raportul să scadă, este necesar ca PIB-ul să crească până la acel punct în care diferența dintre PIB și titlurile de stat să fie suficient de mare și deficitul primar să fie pe cât de mic posibil. Dacă se întâmplă contrariul, raportul datorie/PIB va converge mereu spre statutul staționar, dar în mod crescător. 3. Într-un anumit an rata de creștere a PIB-ului este mai mică decât dobânda titlurilor de stat, dar s-a intervenit crescând taxele, fapt pentru care nu există un deficit primar și încasările sunt mai mari decât cheltuielile. În acest caz, raportul datorie/PIB va descrește anulându-se după o anumită perioadă numai dacă raportul inițial datorie/PIB este mai mic decât statutul staționar. Pentru ca diferența dintre PIB și datorie să scadă, este nevoie ca diferența să fie suficient de mică ca încasările să fie suficient de mari. Dacă se întâmplă contrariul, raportul datorie/PIB va tinde să se mărească la infinit. 4. Într-un anumit an rata de creștere a PIB-ului este mai mare decât dobânda pentru titlurile de stat și s-a intervenit crescând taxele, din acest motiv nu există un deficit primar și încasările sunt mai mari decât cheltuielile. În acest caz raportul datorie/PIB va scădea rapid până se va anula.

Cuvinte cheie: datoria de stat, persoane private, persoane juridice, bănci, întreprinderi, deficit bugetar, Produs Intern Brut.

Introducere. În ultimele decenii, Republica Moldova tot mai mult are de suportat povara datoriilor de stat, acumulate în anii precedenți, a deficitului bugetar. Probleme similare pot fi întâlnite în multe state, inclusiv în SUA. Însă, aceleași probleme în state diferite pot genera consecințe socio-economice diferite. În țările industrial puternic dezvoltate (SUA, Canada, Japonia, Germania, Marea Britanie, Franța ș.a.) problemele datoriilor de stat interne și externe au soluții similare: eficientizarea utilizării noilor datorii.

Investigații. Țările aflate în curs de dezvoltare, inclusiv Republica Moldova, au un nivel, un potențial de dezvoltare economică mult redus; procese inflaționiste în creștere; piețe financiare interne slab dezvoltate; probleme generate de

STATE DEBT: A CONCEPTUAL TREATMENT

*Ion STURZU, PhD Student, FIUM,
Deputy Governor of the NBM*

Government debt (also known as public debt and national debt) is the debt owed by a central government. (In the U.S. and other federal states, "government debt" may also refer to the debt of a state or provincial government, municipal or local government). By contrast, the annual "government deficit" refers to the difference between government receipts and spending in a single year, that is, the increase of debt over a particular year. Government debt is one method of financing government operations, but it is not the only method. Governments can also create money to monetize their debts, thereby removing the need to pay interest. But this practice simply reduces government interest costs rather than truly canceling government debt, and can result in hyperinflation if used unsparingly. Governments usually borrow by issuing securities, government bonds and bills. Less creditworthy countries sometimes borrow directly from a supranational organization (e.g. the World Bank) or international financial institutions).

As the government draws its income from much of the population, government debt is an indirect debt of the taxpayers. Government debt can be categorized as internal debt (owed to lenders within the country) and external debt (owed to foreign lenders). Sovereign debt usually refers to government debt that has been issued in a foreign currency. Another common division of government debt is by duration until repayment is due. Short term debt is generally considered to be for one year or less, long term is for more than ten years. Medium term debt falls between these two boundaries. A broader definition of government debt may consider all government liabilities, including future pension payments and payments for goods and services the government has contracted but not yet paid.

Key words: public debt, private individuals, businesses, banks, business, budget deficit, gross domestic product.

JEL Classification: B31, G21, H6, L32

Introduction. In the past decades, the Republic of Moldova had to burden increasing state debt accumulated in the previous years, of the budget deficit. Similar problems can be found in many countries, including the USA. However, the same problems in different countries generate different socio-economic consequences. In highly developed industrial countries (U.S.A., Canada, Japan, Germany, Great Britain, France and others) the problems of internal and external debts have similar solutions: the efficient use of new debts.

Investigations. Developing countries, including the Republic of Moldova, have a much lower economic development potential; growing inflationary processes; underdeveloped domestic financial markets; problems arising

balanța de plăți (contul operațiilor curente – negativ). În consecință, datoriile de stat externe sunt în creștere. Acceptarea unor noi datorii de stat din exterior trebuie să fie supuse unor analize științifico-practice profunde: de comparat datoriile de stat deja acumulate cu posibilitățile economiei de restituire a acestora cu plus taxele procentuale în perioadele curente, de scurtă și de lungă durată; de estimat consecințele negative ale reducerii nivelului de remunerare a muncii în sfera bugetară, a nivelului de investiții (estimările, calculele trebuie efectuate nu în valută națională, ci în dolari SUA); de restricționat argumentat acceptarea unor noi datorii de stat; de eliminat cauzele deficitului bugetului de stat. Deficitul bugetar poate fi acoperit din contul impozitelor sau din contul altor venituri (venituri realizate în rezultatul comercializării unor proprietăți ale statului, ale municipiilor, ale unor structuri raionale; din contul unor rezerve ale statului; din contul comercializării unor terenuri (insule – exemplul Greciei). În acest context, este necesar să subliniem, că veniturile în buget din conturi extraimpozitare sunt limitate și pot doar agrava problemele bugetare. Acoperirea deficitului bugetar din contul veniturilor neimpozitate poate servi argument în constatarea unei guvernări neprofesionale. Utilizarea patrimoniului pentru reducerea deficitului bugetar poate fi acceptată doar în situații extraordinare, ieșite din comun, create în urma unor forțe-majore, nu sistemică, ci provizorie, sporadică. Utilizarea veniturilor neimpozitate nu contribuie la reducerea datoriilor de stat acumulate din trecut, acestea doar contribuie la crearea unei aparențe de dezvoltare economică echilibrată a țării. Bugetarii, în perioadele următoare, când veniturile neimpozitate vor fi lipsă, vor fi impuși să accepte salarii mai reduse, care, de regulă, se soldează cu proteste stradale. În cheltuielile bugetare important este de specificat: deservirea datoriilor de stat interne; acoperirea datoriilor de stat interne; deservirea datoriilor de stat externe; acoperirea datoriilor de stat externe. Altfel spus, datoriile de stat trebuie supuse unei evidențe contabile dezagregate. Cuantumul restricționat al datoriei de stat ar putea modera creșterea nejustificată a datoriilor interne și externe. Datoriile de stat trebuie să fie corelate cu creșterea potențialului productiv al țării, cu creșterea productivității muncii, a muncii materializate, cu creșterea veniturilor impozitate (T) în buget, cu cheltuielile (achizițiile) bugetare necesare (G). Acceptarea deficitului bugetar $(T - G) < 0$ poate fi acoperit doar prin împrumuturi de la piața financiară. Acestea (împrumuturile) și mai mult contribuie la creșterea cheltuielilor G , care necesită noi datorii. În așa mod, guvernele nu soluționează problemele deficitului bugetar, dar le transmite următoarelor guverne, următoarelor generații (Figura 1).

from the balance of payments (current operations account – negative). Consequently, the external state debts are increasing. Accepting new external state debt should be subject to deep scientific and practical analysis: to compare state debt already accumulated with the possibilities of the economy to refund them, plus the tax percentage share in the current period, short and long term; to estimate the negative consequences of reducing the level of wages in the budgetary sector, of the level of investments (estimates, calculations shall be made not in the national currency, but in U.S. dollars); to reasonably restrict the acceptance of new state debt; to eliminate the causes of the state budget deficit. The budget deficit can be covered from taxes or other revenue accounts (income earned as a result of marketing some state properties, of municipalities; of some district structures, the state reserves account, the account of land marketing (islands - eg Greece). In this background, it is necessary to point out that revenue in the budget from extra-taxation accounts is limited and can only exacerbate the budget problems. The coverage of the budget deficit from untaxed income accounts may serve as an argument in finding the governance unprofessional. The use of state property to reduce the budget deficit may be accepted only in exceptional circumstances, extraordinary, created as a result of extreme situations, not systemic, but temporary, sporadic. The use of non-taxation revenues does not contribute to the reduction of state debt accumulated in the past, but they only contribute to creating an appearance of a balanced economic development in the country. State employees, in the future periods, when tax free income will be missing, will be forced to accept lower wages, which usually lead to street protests. It is important to specify in budgetary expenditures: servicing domestic debt; coverage of domestic debt; servicing external debt; coverage of external debt. In other words, state debt must undergo a disaggregated accounting. The restricted amount of state debt might moderate the unduly increasing domestic and external debt. State debts must be correlated with the growth potential of the country, with labor productivity growth, with materialized labor, with increased tax revenues (T) in the budget, with required budget expenditures (purchases) (G). Accepting the budget deficit $(T - G) < 0$ can be covered only by borrowing from financial markets. These (loans) contribute even more to the growth of expenditure G , which requires new debts. Thus, governments do not solve budget deficit problems, but they convey them to the following governments, to the following generations (Figure 1).

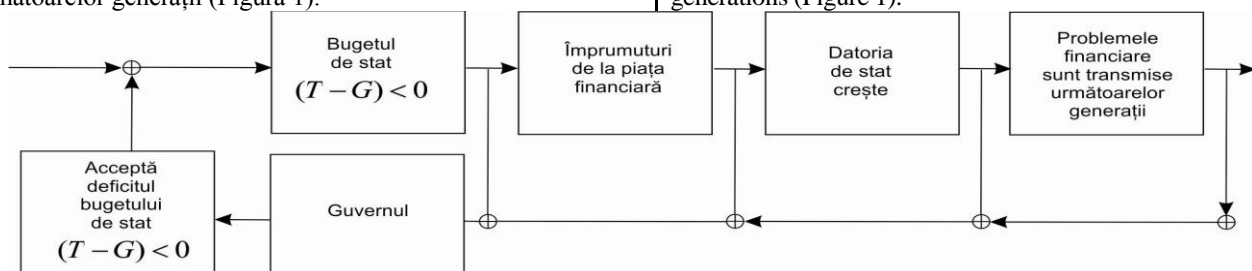


Fig.1. Schema-bloc „Creșterea datoriilor de stat”

Fig.1. Block diagram "Increasing state debt"

Sursa/Source: Cercetările autorului/ Research author.

Problemele bugetului de stat pot apărea din cele mai diverse cauze, situații, motive, inclusiv pot fi create de tempoul de creștere a PIB, a inflației în economia națională, în economia SUA, de cursul valutei naționale în raport cu dolarul SUA, de veniturile impozitare în buget, de neachitarea datoriilor din trecut interne, externe, de cuantumul noilor datorii de stat. Decizia de a accepta sau nu noi datorii de stat trebuie să se bazeze pe un șir de prognoze, calculate exogen (prognozele veniturilor T , cheltuielilor

G în următoarea perioadă în profilul fiecărui an; volumul PIB, prognozele apariției unor probleme locale, regionale, de criză economică, financiară, prognoza celor mai diverse riscuri. Problema bugetului de stat poate fi soluționată dacă la dispoziția guvernului vor fi puse argumentele reducerii datoriilor de stat, va fi enumerată dinamica sperată a datoriilor de stat; mărimea maximă admisibilă a datoriei de stat; dinamica crizelor economice, financiare locale, regionale, mondiale; caracteristicile potențiale ale veniturilor în buget (T), ale cheltuielilor (G); datoriile interne, externe în mărimi absolute în profilul fiecărui an pentru perioadele de scurtă, de lungă durată; politici bugetare direcționate la creșterea (sau la menținerea) nivelului de remunerare a muncii. Datoriile de stat nu favorizează dezvoltarea economică. Creșterea cheltuielilor pentru deservirea datoriilor interne, externe, a taxelor procentuale contribuie doar la creșterea deficitului bugetar. Conform surselor [1, 2] presiunea datoriilor externe (debt-overhang hypothesis) reduce tempourile de creștere economică a țărilor debitoare. Creșterea economică a unei țări este determinată de calitatea soluțiilor unui șir de probleme [3].

Creșterea datoriei de stat într-o anumită perioadă, de exemplu în perioada de tranziție, se poate transforma într-un generator de crize permanente. Consumul C este în dependență directă cu venitul disponibil ($Y - T$), unde: Y - venitul, T - impozitele. Din identitatea conturilor naționale $Y = C + I + G + NX$ rezultă: $\leftarrow - C - T \rightarrow + \leftarrow - G \rightarrow = I + NX$.

Dacă: a) impozitele T se reduc cu ΔT , iar achizițiile guvernamentale G nu se reduc, atunci venitul disponibil $\leftarrow - T \rightarrow$ va crește până la $\leftarrow - \leftarrow - \Delta T \rightarrow$ și consumul C va crește cu $\frac{MPC}{1 - MPC} \cdot \leftarrow \Delta T \rightarrow$, unde: $\Delta T < 0$.

($\Delta T < 0$ - impozitele se reduc); b) în bugetul de stat $\leftarrow - G \rightarrow$ intervin modificări $\leftarrow - \Delta T \rightarrow - G \rightarrow$, adică bugetul devine deficitar (Figura 2). În consecință, potrivit Figurii 1: apare necesitatea împrumuturilor de la piața financiară; datoria de stat va crește; problemele financiare din perioada curentă sunt transmise pentru a fi soluționate următoarei generații. Creșterea consumului C , în urma reducerii impozitelor T cu ΔT , este de scurtă durată, fiindcă în expresia $\leftarrow - C - \leftarrow - \Delta T \rightarrow + \leftarrow - \Delta T - G \rightarrow$ se reduc economiile financiare ale populației, deoarece crește consumul C cu $\frac{MPC}{1 - MPC} \cdot \leftarrow \Delta T \rightarrow$, adică

$$S_1 = Y - \left(C + \frac{MPC}{1 - MPC} \right) - \leftarrow - \Delta T \rightarrow; \quad S_2 = \leftarrow - \Delta T \rightarrow.$$

State budget problems may arise from various causes, circumstances, reasons, including the tempo of GDP growth, of the inflation in the national economy, in the U.S. economy, of the national currency against the U.S. dollar, of tax revenues in the budget, past unpaid domestic and foreign debt, the amount of new state debt. The decision to accept or reject new state debt must be based on a number of predictions, calculated exogenous (revenue forecasts T , expenditure forecasts G for the next period in the profile of each year; the GDP volume, forecasts of local, regional, economic, financial crisis and problem possibilities, forecast of the most various risks. The problem of the state budget can be solved if the government will be made available arguments to reduce state debts, will be listed the expected dynamics of sovereign debt, the maximum allowable amount of state debt, the dynamics of economic crises, financial and local, regional, global, potential characteristics of budget revenues (T), expenditures (G), internal and external debts, in absolute values in the profile of each year for short periods, long-term, the fiscal policy being directed at increasing (or maintaining) the level of labor remuneration. Government debt does not favor economic development. Increased expenses to service internal debts, external debts, percentage fees, contribute only to increasing the budget deficit. According to sources [1, 2] the pressure of external debt (debt-overhang hypothesis) reduces growth rhythms for debtor countries. The economic growth of a country is determined by the quality of the solutions for a number of problems [3].

The increasing debt in a certain period, for example in the transition period, can turn into a permanent crisis generator. Consumption C depends directly on the disposable income ($Y - T$), where: Y - income, T - taxes. From the identity of national accounts $Y = C + I + G + NX$ results: $\leftarrow - C - T \rightarrow + \leftarrow - G \rightarrow = I + NX$.

If: a) taxes T are reduced with ΔT , and state purchases G are not reduced, then the disposable income $\leftarrow - T \rightarrow$ will grow to $\leftarrow - \leftarrow - \Delta T \rightarrow$ and consumption C will grow by $\frac{MPC}{1 - MPC} \cdot \leftarrow \Delta T \rightarrow$, where: $\Delta T < 0$. ($\Delta T < 0$ - taxes are decreased); b) in the state budget $\leftarrow - G \rightarrow$ take

place changes $\leftarrow - \Delta T \rightarrow - G \rightarrow$, and namely the budget deficit emerges (Figure 2). Therefore, according to Figure 1: emerges the need for loans from financial market; state debt will increase; financial problems in the current period are passed to be resolved by the next generation. The increase of consumption C , after taxes T are decreased by ΔT , is short-term, because in the expression $\leftarrow - C - \leftarrow - \Delta T \rightarrow + \leftarrow - \Delta T - G \rightarrow$ are reduced the financial economies of the population, because consumption C increases by $\frac{MPC}{1 - MPC} \cdot \leftarrow \Delta T \rightarrow$, where

$$S_1 = Y - \left(C + \frac{MPC}{1 - MPC} \right) - \leftarrow - \Delta T \rightarrow; \quad S_2 = \leftarrow - \Delta T \rightarrow.$$

Impozitele s-au redus cu ΔT ; consumul C a crescut cu $\frac{MPC}{1-MPC} \cdot \langle \Delta T \rangle - \Delta T$.
 Taxes have been reduced with ΔT ; consumption C has increased by $\frac{MPC}{1-MPC} \cdot \langle \Delta T \rangle - \Delta T$.

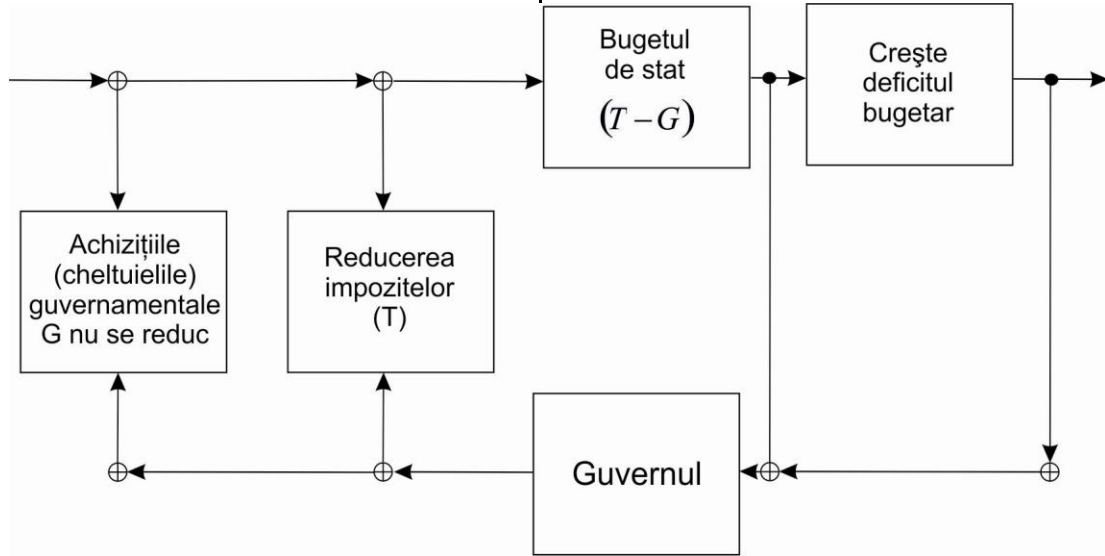


Fig.2. Schema-bloc „Reducerea impozitelor generează creșterea deficitului bugetar”
Fig. 2. Block diagram "Tax cuts generate growth deficit"

Sursa/Source: *Investigațiile autorului/ Investigations author.*

Deci, reducerea impozitelor generează reducerea economiilor financiare S , oferta de bani se reduce, astfel taxa procentuală r va crește. Bani, fiind mai scumpi, volumul investițiilor se va reduce. Afirmatia este interpretată în Figura 3.

Therefore, tax cuts reduce financial savings S , the money supply is reduced, so the percentage fee r will increase. Money, being more expensive, will reduce the level of investments. The statement is interpreted in Figure 3.

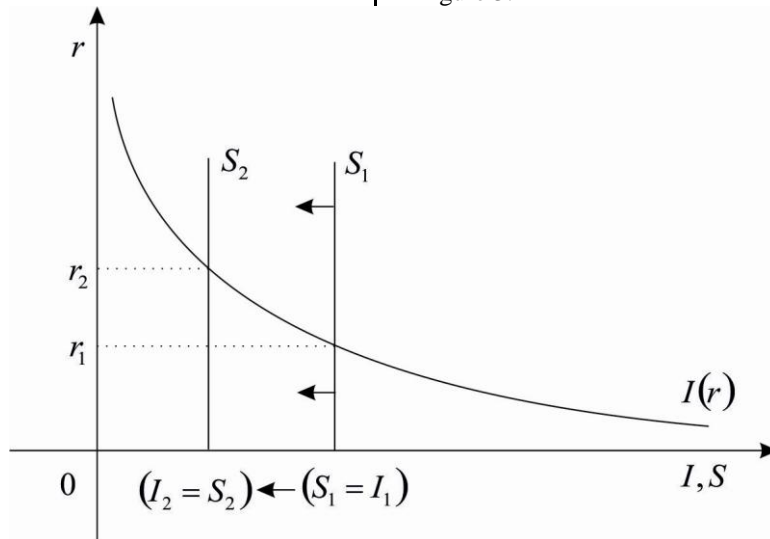


Fig.3. Reducerea ofertei de bani S generează creșterea ratei procentuale r
Fig. 3. Reducing the money supply S results in increased percentage rate

Sursa/Source: *Investigațiile autorului/ Investigations author.*

Cererea de bani $I(r)$ și oferta S_1 determină taxa procentuală r_1 . Reducerea impozitelor cu ΔT a generat creșterea consumului, reducerea ofertei de la S_1 la S_2 . Taxa procentuală a crescut de la r_1 la r_2 , investițiile s-au redus de la I_1 la I_2 . Deci, se va reduce și înzestrarea

The money demand $I(r)$ and the supply S_1 determine the tax percentage r_1 . Reducing taxes by ΔT generates consumption growth, reduces the supply from S_1 to S_2 . The fee percentage share increases from r_1 to r_2 , investments have decreased from I_1 to I_2 . Thus, the technical equipment

tehnică a muncii \downarrow . De exemplu, pentru nivelul de înzestrare tehnică a muncii $k = k^*$ (admitem că înzestrarea este optimă) consumul neproductiv specific (la o unitate) va constitui $c = c^*$; reducerea investițiilor (specifice) de la $i = i^*$ până la $i = i_1$, va reduce $k = k^*$ până la $k = k_1$, consumul $c = c^*$ (consumul specific maxim) până la $c = c_1$ (Figura 4).

of labor \downarrow will be reduced. For example, the level of technical equipment for work $k = k^*$ (admitting that the equipment is optimal) the specific unproductive consumption (per unit) will equal $c = c^*$; the decrease of specific investments from $i = i^*$ to $i = i_1$, $k = k^*$ will decrease to $k = k_1$, and the consumption $c = c^*$ (the maxim specific consumption) to $c = c_1$ (Figure 4).

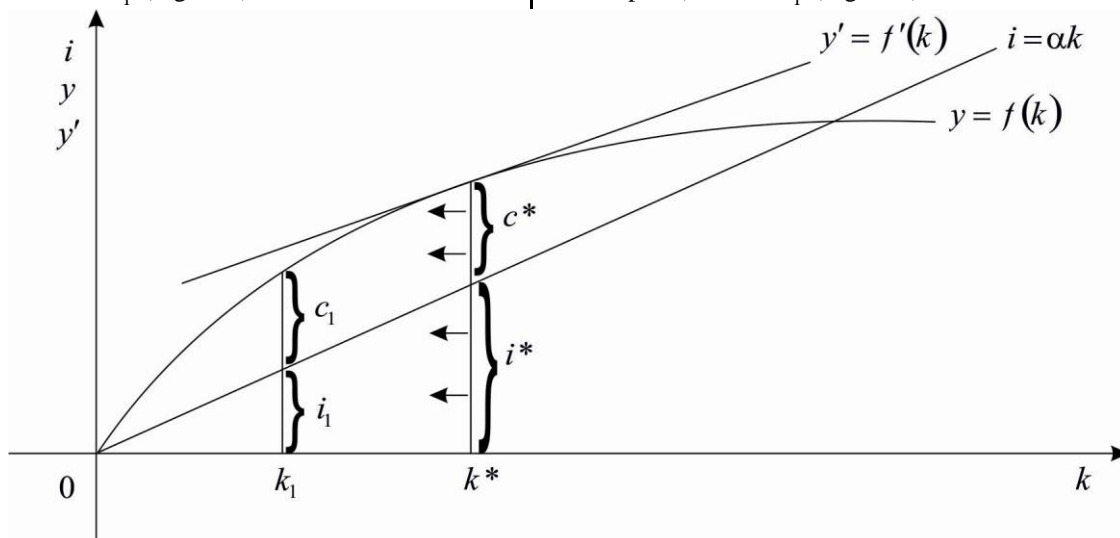


Fig. 4. Graficul „Reducerea i^* generează reducerea c^* ”

Fig. 4. Graph "Reducing i^* generate reducing c^* ”

Sursa/Source: Investigațiile autorului/ Investigations author.

Reducerea impozitelor cu ΔT contribuie la creșterea consumului cu $\frac{MPC}{1-MPC} \cdot \downarrow \Delta T$ care generează în continuare reducerea economiilor financiare \downarrow , creșterea taxei procentuale \uparrow , reducerea volumului investițiilor productive \downarrow , reducerea nivelului de înzestrare tehnică a muncii \downarrow , reducerea eficienței (productivității) muncii $\downarrow = f \downarrow$, reducerea consumului. Deci, creșterea inițială a consumului după reducerea impozitelor este urmată de reducerea inevitabilă a consumului cu un șir de impacte asupra evoluției economiei naționale (Figura 5).

Reducing taxes by ΔT contributes to consumption growth by $\frac{MPC}{1-MPC} \cdot \downarrow \Delta T$ which therefore generates the decrease of financial economies \downarrow , the growth of the tax percentage share \uparrow , the decrease of the volume of productive investments \downarrow , the decrease of the labor equipment level \downarrow , the decrease of labor efficiency (productivity) $\downarrow = f \downarrow$, and the decrease of consumption. So, the initial increase in consumption after the tax reduction is followed by the inevitable reduction in consumption with a range of impacts on the development of the national economy (Figure 5).

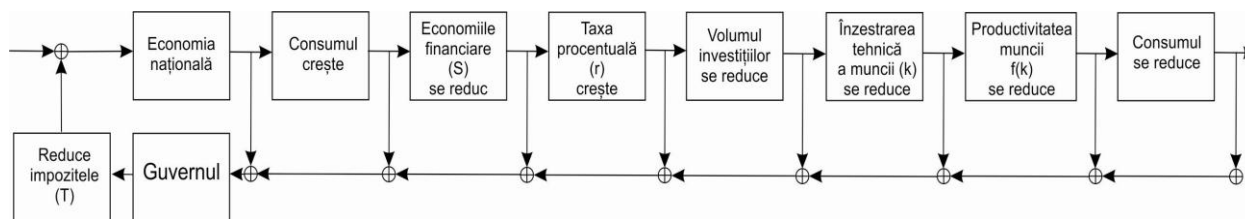


Fig. 5. Schema-bloc „Consecințele reducerii impozitelor”

Fig. 5. Block diagram "Consequences tax cuts"

Sursa/Source: Investigațiile autorului/ Investigations author.

Reducerea impozitelor (un favor pentru generația umană curentă) creează defavoruri pentru următoarele generații.

Tax cuts (a favor for the current human generation) create disadvantages for the following generations. From the

Din balanța de plăți $(-Y - C - T) + (C - G) + NX = 0$ rezultă: reducerea impozitelor T este urmată de creșterea consumului neproductiv C , de reducerea economiilor financiare S (oferta de bani pentru investiții), contul fluxurilor de capital din balanța de plăți devine pozitiv, contul operațiilor curente - negativ ($NX < 0, EX < 0$), statul devine debitor, în țară acumulările de capital productiv se reduc, datoriile statului devin tot mai mari, povara datoriilor este transmisă generațiilor următoare (Figura 6).

payments' balance $(-Y - C - T) + (C - G) + NX = 0$ results: tax reduction T is followed by increased unproductive consumption C , by the decrease of financial savings S (the money supply for investments), the account of capital flows in the balance of payments becomes positive, the current operations account - negative ($NX < 0, EX < 0$), the state becomes the debtor, the accumulation of productive capital in the country decreases, the state debts become larger, the debt burden gets passed on to the next generations (Figure 6).

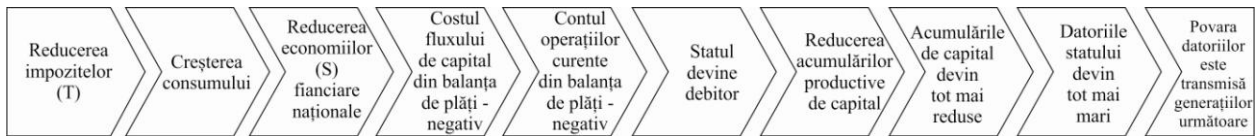


Fig. 6. Schema-bloc „Impactul negativ al reducerii impozitelor asupra nivelului de dezvoltare economică a țării”/

Fig. 6. Block diagram "The negative impact of tax cuts on the economic development of the country"

Sursa/Source: Investigațiile autorului/ Investigations author.

Deci, impozitele nu pot servi pârghie economică de ameliorare a economiei: impozitele mici în perioada curentă cu toate consecințele pozitive „azi” vor genera impozite mari cu toate consecințele negative „măine”. Suma algebrică a impozitelor din aceste perioade va fi nulă, însă impactul acestora asupra economiei naționale va crea premise pentru o „sărăcie de durată”, prin îndatorirea statului, reducerea posibilităților de remunerare a muncii bugetarilor, de efectuare a achizițiilor guvernamentale (Figura 7).

Thus, taxes cannot serve as economic leverage to improve the economy: the low taxes in the current period with positive consequences "today" will generate high taxes with negative consequences "tomorrow". The algebraic sum of taxes from these periods will be zero, but their impact on the national economy will create prerequisites for a "long-term poverty", through the duty of the state, reducing the possibilities of remuneration for public sector employees, of government procurements (Figure 7).

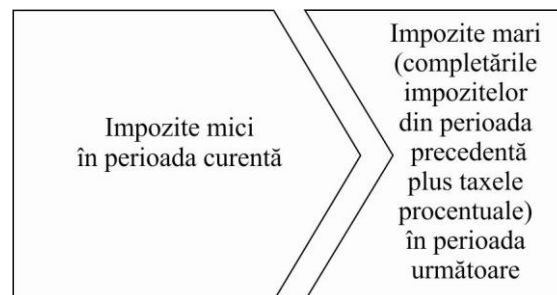


Fig.7. Schema-bloc „Impozitele mici generează probleme mari”/

Fig.7. Block diagram "lower taxes creates big problems"

Sursa/Source: Investigațiile autorului/ Investigations author.

Consumul este în dependență directă cu venitul disponibil $(-T)$, reducerea impozitelor contribuie la creșterea veniturii disponibile, deci și a consumului; creșterea inevitabilă (în perioada de lungă durată) a impozitelor va contribui la reducerea consumului. Consumul depinde și de acumulările de bunuri în perioada precedentă și de speranțele consumatorului la un venit mai mare în următoarea perioadă. Dependentele enumerate în diferite țări se desfășoară diferit. În țările sărace, populația dispune de acumulări de bunuri la un nivel mult redus; speranțele la un trai mai bun în următoarele perioade nu pot fi argumentate. Deci, reducerea impozitelor în țările sărace contribuie la creșterea consumului. Înclinația spre consum în aceste țări este foarte mare. Înclinația spre consum (MPC) se reduce, de regulă, în țările cu un nivel de dezvoltare economică mare. În aceste țări, creșterea veniturii generează MPC mai mică decât în perioada precedentă, dar mai mare

Consumption depends directly on disposable income $(-T)$, reducing taxes contributes to increasing the disposable income, and hence consumption; the inevitable increase (long-term) of taxes will help reduce consumption. Consumption depends on the accumulation of assets in the previous period and consumer expectations to a higher income in the next period. The dependencies listed in different countries are conducted differently. In poor countries, the population has accumulated goods at a much lower level; the hopes of a better life in the next period cannot be substantiated. Therefore, tax cuts in poor countries contribute to increased consumption. The propensity to consume in these countries is very high. The propensity to consume (MPC) is reduced, usually in countries with a high economic development. In these countries, income growth generates less MPC than in the

decât în perioada următoare. În principiu, volumul consumului unui individ depinde de volumul resurselor de care acesta dispune pe parcursul vieții. Volumul consumului depinde și de volumul veniturilor, și de volumul acumulărilor de bunuri.

Concluzii. În diferite țări, datoria de stat este suportată diferit. Țările cu un potențial științific, inovațional mult dezvoltat reușesc să creeze noi tehnologii, noi bunuri, noi servicii care, pe parcurs, se transformă într-o sursă pentru acoperirea datoriilor (și nu numai); țările aflate în curs de dezvoltare, care au acceptat datoriile de stat, pe parcurs, tot mai mult cad în „capcana” necesităților de a împrumuta, de a-și crește datoriile, de a-și crește cheltuielile bugetare pentru restituirea datoriilor și a procentelor respective. De aceea, acceptarea sau respingerea unor potențiale datorii de stat trebuie bine argumentate din punct de vedere economic. Datoriile de stat direcționate pentru acoperirea deficitului bugetar nu întotdeauna pot servi argument pentru acceptarea unor noi datorii de stat. Orice guvern își poate argumenta deficitul bugetului de stat. Acceptarea unui deficit indirect este identic sau cu creșterea impozitelor sau cu creșterea datoriilor de stat. Acoperirea deficitului bugetar din contul altor venituri extraimpozite este identică cu soluționarea problemelor financiare curente din contul eforturilor generației umane precedente. Acoperirea deficitului bugetar din contul creșterii datoriilor de stat este identică cu „exploatarea” viitoarelor generații. Reducerea impozitelor și creșterea volumului achizițiilor guvernamentale au un impact pozitiv asupra dezvoltării economice a țării pentru perioade de scurtă durată. Creșterea datoriilor de stat au un impact negativ asupra nivelului de dezvoltare economică a țării pentru toate perioadele următoare.

previous period, but higher than in the future. In principle, the volume of consumption of an individual depends on the amount of resources available to it throughout life. The volume of consumption depends on the income, and the amount of contributions of goods.

Conclusions. In different countries, state debt is incurred differently. Countries with well-developed scientific and innovational potential create new technologies, new goods, new services that over time become a source to cover debts (and more); developing countries that have accepted state debt, in the process fall more into the "trap" of need to borrow, to increase their debts, to increase their budget expenditures for debt repayment and the rates in question. Therefore, the acceptance or rejection of potential state debts should be well grounded in economic terms. The state debts directed to covering the budget deficit may not always serve the argument for the acceptance of new state debts. Any government can argue state budget deficit. Covering an indirect gap is identical to raising taxes or increasing government debt. Budget shortfalls from other extra-taxed revenue accounts are identical to solving the current financial problem with the efforts of the next generations. To cover the budget deficit due to the increase of state debt is identical to the "exploitation" of future generations. Tax cuts and increased government purchases volumes have a positive impact on the economic development of the country for short periods. Increasing state debt has a negative impact on the economic development level of the country for all subsequent periods.

Referințe bibliografice / References

1. KRUGMAN, P. Financing vs forgiving a debt overhang: some analytical notes. In: Journal of Development Economics. 1988, vol. 29, pp. 253-268.
2. SACHS, J. The debt overhang of the development countries. In: G.A. CALVO, R. FINDLAY. Debt stabilization and development. New York, 2009. ISBN 9780631156857.
3. STURZU, I. Tratarea unor probleme generale de credite, gaj, riscuri bancare. In: Științe economice. 2014, nr. 1, pp. 25-31.

Recomandat spre publicare: 28.03.2014

**ANALIZA COMPETITIVITĂȚII ECONOMICE
A REPUBLICII MOLDOVA DIN PERSPECTIVA
COMPONENTEI: ȘTIINȚĂ, TEHNOLOGIE ȘI INOVAȚII**

*Iulita BÎRCA, cercet. șt. stagiar, INCE
Ecaterina NEGRU, drd., USM
Alexandru GRIBINCEA, dr. hab., prof. univ., ULIM*

O condiție importantă pentru realizarea unei creșteri economice durabile și pentru îmbunătățirea standardelor de viață ale populației Republicii Moldova constă în implicarea mai activă a economiei naționale în schimbul internațional de bunuri, servicii, cunoștințe, tehnologii etc., precum și consolidarea pozițiilor sale pe piața internațională. Astfel, asigurarea și menținerea competitivității a devenit o problemă fundamentală a politicilor economice în condițiile globalizării. În lumea contemporană, competitivitatea economiei naționale este determinată de o largă varietate de caracteristici și factori determinanți. În prezentul articol, atenția autorilor va fi axată pe componenta știință, tehnologie și inovații, ca fiind unul dintre instrumentele cheie în viitorul modern al oricărui stat contemporan.

Cuvinte cheie: competitivitate economică, cunoștințe, tehnologii, inovații, schimbul internațional, piața internațională.

Introducere. Un scop rațional al oricărui stat presupune o dezvoltare economică eficientă și un proces de modernizare economică continuă. În condițiile actuale, orientarea spre competitivitate, creștere și prosperitate economică înseamnă construirea unei economii bazată pe cunoaștere. Știința economică demonstrează, că o creștere a competitivității economice nu poate fi realizată doar prin investiții și prin asigurarea stabilității mediului macroeconomic, dacă acestea nu sunt dublate de progresul tehnic, care amplifică valoarea capitalului și a forței de muncă.

Impactul noilor tehnologii asupra competitivității economiei naționale este determinat de procesele de inovare desfășurate în țară. În cercetările economiștilor, precum și în rapoartele majorității organizațiilor internaționale, este constatat faptul, că țările slab dezvoltate sunt relativ mai dependente de transferul și implementarea tehnologiilor străine decât de inovarea și implementarea tehnologiilor autohtone. Or, toate sistemele economice au nevoie de o activitate autohtonă de inovație pentru a putea utiliza eficient tehnologiile dezvoltate împrumutate. O activitate de inovare eficientă este determinată de factorii care influențează profiturile așteptate și costurile activităților de inovare [1, 14].

Conținutul de bază. În prezent, conceptul de competitivitate cunoaște mai multe definiții. Unii apreciază competitivitatea din aspectul componentelor structurale ale acesteia, pe când alții o caracterizează din perspectiva factorilor ce o determină și o influențează. Așadar, pentru a crea o viziune cât mai clară asupra acestui fenomen, în continuare ne propunem să analizăm competitivitatea economică prin intermediul mai multor definiții.

Un prim pas în acest sens este definiția dată de către Dicționarul explicativ român, care definește competitivitatea

**ECONOMIC COMPETITIVENESS ANALYSIS
OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA IN TERMS OF:
SCIENCE, TECHNOLOGY AND INNOVATION**

*Iulita BIRCA, junior scientific researcher, INCE
Ecaterina NEGRU, PhD Student, USM
Alexandru GRIBINCEA, PhD, Professor, ULIM*

An important condition for achieving a sustainable economic growth and for improving living standards of the population of the Republic of Moldova is the active involvement of the national economy in the international exchange of goods, services, knowledge, technology, etc., and also strengthening its positions on the international market. Therefore, to achieve and maintain competitiveness has become a fundamental economic policies issue in the context of globalization. In the contemporary world, national economic competitiveness is determined by a wide variety of features and important factors. In this article, the authors will focus their attention on the part of science, technology and innovation as being one of the key tools in the modern future of any modern state.

Keywords: economic competitiveness, knowledge, technologies, innovations, international trade, international market.

JEL Classification: D8, D41, F59, O3, O31

Introduction. A rational purpose of any state requires an effective economic development and a continuous economic modernization process. In the current conditions, the orientation towards competitiveness, economic growth and prosperity means building a knowledge-based economy. Economic science demonstrates that increasing economic competitiveness can only be achieved through investments and stable macroeconomic conditions, if these are not backed by technical progress that increases the amount of capital and labor force.

The impact of new technologies on the competitiveness of the national economy is determined by the innovation processes carried out in the country. In the research led by economists, and also in most reports provided by international organizations is noted that underdeveloped countries are relatively more dependent on foreign technology transfer and implementation than domestic technology innovation and implementation. However, all economic systems need a local innovation activity in order to effectively use the borrowed developed technologies. An effective innovation activity is determined by factors influencing the expected profits and costs of innovation activities [1, 14].

The basic content. Currently, the concept of competitiveness has several definitions. Some appreciate competitiveness from the point of view of its structural components, while others characterize it in terms of determinant factors and influences. Thus, in order to create a clearer vision of this phenomenon, we propose to analyze further economic competitiveness through multiple definitions.

A first step in this direction is the definition given by the Romanian explanatory dictionary, which defines

ca o caracteristică a unui produs sau a unei întreprinderi de a face față unor produse sau întreprinderi similare pe o anumită piață [3]. Deci, o caracteristică importantă, ce poate fi desprinsă din această definiție, se referă la măsurabilitatea competitivității, care are în calitate de precondiție – orientarea către o anumită piață.

O altă definiție, prezentată în cadrul unui studiu realizat de Agenția pentru dezvoltare regională centru din România, oferă o prezentare mai complexă a competitivității, având drept puncte de reper o serie de elemente printre care și concentrarea pe astfel de categorii măsurabile ca populație activă cu rată mare de preocupare și venituri, presupunând un nivel relativ ridicat al celor din urmă, fără a specifica, însă, care este coraportul acestora între angajatori și angajați sau gradul de calificare a forței de muncă [11].

Într-un alt studiu, realizat în România, se menționează despre faptul că indiferent de definiție, competitivitatea este legată, de regulă, de niște rezultate tangibile, precum creșterea în continuu a productivității, asigurarea unui nivel de trai mai bun cu salarii reale ridicate, și, desigur, procese inovatoare cu efecte de aplicabilitate [7].

Competitivitatea internațională cunoaște și o altă abordare, care o prezintă în calitate de capacitate a unei țări de a crea, produce și a oferi bunuri și servicii de o calitate superioară sau la un preț mai accesibil față de produsele și serviciile similare comercializate de alte țări. Bineînțeles, că această capacitate poate fi manifestată doar în condițiile unei piețe libere și a concurenței corecte [2].

După cum afirmă specialiștii din domeniu, competitivitatea devine nu doar un obiectiv major al activității principalilor factori de decizie, reprezentând astfel, un criteriu important în evaluarea economiilor avansate de către entitățile internaționale; o preocupare a Comisiei Europene în contextul creșterii decalajului de competitivitate față de Statele Unite ale Americii; ci și un indicator utilizat de statele membre ale Uniunii Europene, interesate în compararea performanțelor proprii cu cele ale competitorilor [4].

În concepția europeană [15], competitivitatea este definită ca fiind posibilitatea unei țări de a asigura o economie competitivă prin menținerea ritmului sporit de creștere a productivității. Competitivitatea Uniunii Europene este determinată de creșterea productivității și, prin urmare, depinde de performanța și viitorul industriei europene, în special pe capacitatea sa de ajustare structurală. Pentru a-și menține competitivitatea, statele membre trebuie să dea dovadă de înțâietate în materie de cercetare și inovare, tehnologii ale informației și comunicațiilor, antreprenariat, concurență, educație și formare.

Una din componentele esențiale ale acestui proces este, bineînțeles, echiparea forței de muncă cu cunoștințe și abilități de asimilare a tehnologiilor noi, de producere de bunuri și servicii competitive pe piețele internaționale, precum și de participarea la nivel internațional în procesul de creare a valorilor. Existența acestor cunoștințe și abilități depinde, în mare măsură, de calitatea educației, de atenția acordată dezvoltării științelor și de accesul la serviciile de cercetare și formare profesională.

Educația, fiind recunoscută drept inițiativă emblematică în cadrul Strategiei Europa 2020, devine o prioritate pentru dezvoltarea unei societăți bazate pe cunoaștere. Comisia

competitiveness as a feature of a product or a business to deal with similar products or companies in a particular market [3]. Therefore, an important feature that can be extracted from this definition refers to the measurability of competitiveness, which has as precondition – the orientation towards a certain market.

Another definition presented in a study by the Center Agency for Regional Development in Romania, offers a more comprehensive representation of competitiveness, having as reference points a number of items including a focus on measurable categories such as active population with a great concern rate and income, assuming a relatively high level of the latter, without specifying, however, the correlation between employers and employees and the qualification of the workforce [11].

In another study conducted in Romania, it is stated that regardless of the definition, competitiveness is usually linked to some tangible results such as continuously increasing productivity, ensuring a better level of life with higher and real wages, and, of course, innovative processes that can be implemented [7].

International competitiveness knows another approach, which presents as a country's ability to create, produce and deliver goods and services of superior quality and at more affordable prices compared to similar products and services sold by other countries. Of course, this ability can be exercised only in the conditions of a free market and fair competition [2].

According to experts in the field, competitiveness becomes not only a major objective of the activity of the main decision factors, thus representing an important criterion in the evaluation of advanced economies by international entities; a concern of the European Commission in the context of increasing the competitiveness gap with the United States of America; but also an indicator used by the European Union member states which are interested in comparing their performance with that of their competitors [4].

According to the European concept [15], competitiveness is defined as the ability of a country to ensure a competitive economy by maintaining a high growth rate of productivity. EU Competitiveness is determined by productivity growth and therefore depends on the performance and future of the European industry, especially on its ability to structural adjustment. To maintain their competitiveness, member states should show preference for research and innovation, information and communication technologies, entrepreneurship, competition, education and training.

One of the essential components of this process is, of course, equipping the workforce with the knowledge and skills to assimilate new technologies for producing competitive goods and services on international markets, and also international participation in the creation of values process. The existence of this knowledge and skills depends largely on the quality of education, the attention awarded to the development of science and the access to research and training services.

Education, being recognized as a flagship initiative under the Europe 2020 strategy, becomes a priority for the

Europeană consideră, că investirea în cercetare-dezvoltare și inovare, în educație și în tehnologii eficiente din punctul de vedere al utilizării resurselor va aduce beneficii atât sectoarelor tradiționale, zonelor rurale, cât și economiilor bazate pe servicii cu un nivel ridicat de competențe. Or, urmărind promovarea bunăstării popoarelor sale, Uniunea Europeană pledează pentru dezvoltarea durabilă a Europei, întemeiată pe o creștere economică echilibrată și pe o economie socială de piață cu grad ridicat de competitivitate, care tinde spre ocuparea deplină a forței de muncă și progres social, promovând progresul științific și tehnic [8].

Regretabil este, însă, faptul că creșterea competitivității internaționale a Republicii Moldova, în perioada anilor 2010-2013, de pe poziția 94 spre cea de 87 nu este determinată de capitalul uman. Analizând datele prezentate în Foaia de parcurs pentru ameliorarea competitivității RM [5], constatăm că performanțele în domeniul dezvoltării capitalului uman au înregistrat un declin considerabil, fapt care explică vulnerabilitatea creșterii economice și a competitivității naționale. De rând cu diminuarea calității educației, tot mai accentuate devin și procesele de declin demografic și exod al forței de muncă, astfel încât până în anul 2050 se prognozează o reducere cu 25% a forței de muncă pe țară.

Un alt domeniu care se bucură de atenția statului la capitolul creșterea competitivității este știința, tehnologia/cercetarea și dezvoltarea. Astfel, pentru a face față concurenței pe plan internațional, întreprinderile din Republica Moldova trebuie să depună eforturi considerabile pentru a corespunde sau a depăși capacitatea de inovare a companiilor de pe piața mondială. Un rol primordial în acest sens o au știința și tehnologiile, care urmează să se bazeze pe inovații și transfer de tehnologii, fapt ce presupune o combinație de elemente necesare pentru a aduce produse și procese competitive pe piață.

Totuși, nu putem vorbi despre inovații în Republica Moldova, care presupun și investiții enorme, atâta timp cât într-o economie nu sunt asigurați factorii esențiali necesari pentru funcționarea mediului de afaceri în condițiile unei concurențe sănătoase, a unui cadru regulatoriu stimulator și eficient, un sistem funcțional al instituțiilor publice. În același timp, pentru a ne bucura de succes pe piața internațională și a putea concura cel puțin cu țările din regiunea Europei Centrale și de Est, este imperativ de a îmbunătăți aceste condiții fundamentale [2].

development of a knowledge-based society. The European Commission believes that investing in research, development, innovation, education and efficient technologies in terms of resource use will benefit traditional sectors, rural areas and also economies based on services with a high level of features. If we follow the promotion of the welfare of its people, the European Union advocates for the sustainable development of Europe based on balanced economic growth and a social market economy with a high level of competitiveness, aiming at full workforce employment and social progress, promoting scientific and technical progress [8].

It is regrettable, however, that increasing the international competitiveness of the Republic of Moldova, in the period 2010-2013, from the 94th to the 87th position was not determined by human capital. Analyzing the data presented in the file regarding the improvement of competitiveness of the RM [5], we note that performances in the field of human capital development have declined significantly, a fact which explains the vulnerability of economic growth and national competitiveness. Along with reducing the quality of education, the demographic decline and exodus of the workforce have lately enhanced, and therefore until 2050 it is predicted a decrease by 25% of the workforce in the country.

Another field that enjoys the attention of the state in the chapter of increasing competitiveness is science, technology/research and development. Thus, to face international competition, enterprises from the Republic of Moldova should make considerable efforts to meet or exceed the innovation capacity of companies on the global market. A key role in this regard belongs to science and technology that should rely on innovation and technology transfer, which involves a combination of elements necessary to bring competitive products and processes on the market.

However, we cannot talk about innovations in the Republic of Moldova, which require huge investments and as long as in an economy are not ensured the essential factors required for business functioning in terms of healthy competition, a stimulating and effective regulatory framework, a functional system of public institutions. At the same time, to enjoy success on the international market and to compete at least with the countries of Central and Eastern European region, it is imperative to improve these basic conditions [2].

Tabelul 1/Table 1

Clasamentul unor țări membre ale CSI în dependență de pilonul inovare/
Ranking of some CIS countries depending on the innovation pillar

Țări membre CSI/ CIS countries	2013-2014		2012-2013		2011-2012	
	poziția/rank	valoarea/value	poziția/rank	valoarea/value	poziția/rank	valoarea/value
Armenia	103	2,99	105	2,89	112	2,74
Azerbaidjan	51	3,45	46	3,45	60	3,20
Federația Rusă	78	3,13	85	3,01	71	3,14
Georgia/Georgia	126	2,68	126	2,6	118	2,62
Kazahstan	84	3,10	103	2,92	116	2,67
Kirgistan	145	2,20	142	2,08	141	2,01
Republica Moldova	138	2,42	135	2,40	128	2,44
Tadjikistan	Lipsa de date/Lack of data		66	3,22	83	3,01
Ucraina/Ukraine	93	3,03	71	3,16	74	3,11

Sursa/Source: Elaborat de autori în baza datelor GCR/ Prepared by the authors based on data provided by the GCR.

Conform datelor prezentate în Raportul global de competitivitate, analiza dinamicii clasamentului țărilor Comunității Statelor Independente, în dependență de Pilonul inovare, permite să afirmăm, că locul de întâietate aparține Azerbaidjanului, care deține o valoare de 3,45 puncte (Tabelul 1), iar cea mai mare avansare în rating, aproximativ 32 de poziții, a avut-o Kazahstanul. Capacitățile de inovare a Republicii Moldova au permis plasarea acesteia pe locul 5, fără a depăși, însă, nivelul mediu al valorii pentru statele membre CSI pentru perioada 2013-2014 (2,87).

According to the data presented in the global competitiveness report, ranking analysis of the CIS countries dynamics, depending on the innovation Pillar allows us to state that the first place belongs to Azerbaijan, which has a value of 3.45 points (Table 1), and the greatest rise in the rating, about 32 positions, belongs to Kazakhstan. The innovation capacities of the Republic of Moldova have allowed its placement on the 5th place, not exceeding, however, the average value of the CIS member states for the period 2013-2014 (2.87).

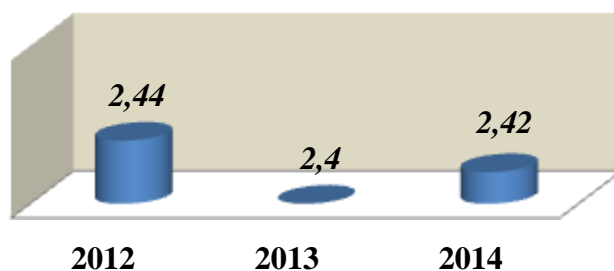


Fig. 1. Tendința de evoluție a pilonului Inovare pentru Republica Moldova, în perioada anilor 2012-2014

Fig. 1. Innovation pillar trends in the Republic of Moldova, in the period 2012-2014

Sursa/Source: Elaborat de autori în baza datelor GCR/ Prepared by the authors based on data provided by the GCR.

Evoluția pilonului de inovare, în perioada anilor 2012-2014, denotă o tendință de creștere a valorilor acestuia, fapt demonstrat prin ascensiune pozitivă în anul 2014, după micșorarea cu 0,04 puncte de valoarea, în anul 2013, la valoarea de 2,42 puncte.

The evolution of the innovation pillar, in the period 2012-2014, shows a trend of increase of its values, a fact demonstrated by the positive upswing in 2014, after a decrease by 0.04 value points in 2013, with the value of 2.42 points.

Tabelul 2/Table 2

Pilonul Inovare pentru Republica Moldova, dezintegrat pe subpiloni
The innovation Pillar of the Republic of Moldova, disintegrated on sub-pillars

Indicatori/Indicators	2013-2014		2012-2013		2011-2012	
	poziția/ rank	valoarea/ value	poziția/ rank	valoarea/ value	poziția/ rank	valoarea/ value
Capacitatea de inovare/ <i>Innovation capacity</i>	134	2,7	122	2,5	107	2,6
Calitatea instituțiilor de cercetare/ <i>The quality of research facilities</i>	132	2,6	131	2,4	122	2,7
Cheltuielile companiilor pentru C&D/ <i>Companies' expenses for R&D</i>	142	2,1	140	2,1	137	2,1
Colaborarea între universități și mediul privat în domeniul C&D/ <i>The cooperation between universities and the private sector in the field of R&D</i>	129	2,7	124	2,8	124	2,7
Achizițiile publice de produse tehnologice avansate/ <i>Public purchases of high technology products</i>	139	2,5	136	2,6	132	2,6
Disponibilitatea oamenilor de știință și a inginerilor/ <i>The availability of researchers and engineers</i>	131	3,1	131	3,2	122	3,3
Brevete, aplicații/mil. loc./ <i>Patents, applications/mil. res.</i>	81	0,4	69	0,7	90	0,0

Sursa/Source: Elaborat de autori în baza datelor GCR/ Prepared by the authors based on data provided by the GCR.

Astfel, observăm că deși în perioada 2013-2014 valoarea capacității de inovare a Republicii Moldova, precum și numărul brevetelor și aplicațiilor înregistrează o creștere ușoară față de perioada anilor 2011-2012, acest lucru nu este suficient pentru a ridica clasamentul Republicii Moldova în ceea ce privește competitivitatea domeniului C&D.

Thus, we see that even in the period 2013-2014, the value of the innovation capacity of the Republic of Moldova and the number of patents and applications registered a slight increase compared to the period 2011-2012, this is not enough to raise the ranking of the Republic of Moldova in R&D competitiveness. However, analysis of the data presented in

Totodată, analiza datelor prezentate în Tabelul 2 demonstrează o scădere considerabilă în clasamentul mondial al indicatorului capacității de inovare, țara noastră pierzând 27 de poziții, timp de 3 ani. Acest lucru se produce din cauza decalajului dintre ritmurile avansate de creșterea capacității de inovare a altor state față de ritmurile de creștere a țării noastre.

Calitatea instituțiilor de cercetare înregistrează o sporire ușoară a valorii sale, de la 2,4 în anii 2012-2013 până la 2,6 în 2013-2014, indicator care, însă, nu atinge valoarea sa din 2011-2012 (2,7), pierzând, timp de 3 ani, 10 poziții în clasamentul mondial. În ceea ce privește disponibilitatea oamenilor de știință și a inginerilor se observă o tendință negativă de micșorare atât a valorii indicatorului, cât și a poziției statului în clasamentul mondial, care, în perioada anilor 2011-2014, a cedat 9 poziții, fapt datorat exodului masiv al forței de muncă calificate din domeniu.

În prezent, valoarea științei, tehnologiilor și inovațiilor devine tot mai importantă pentru diverse domenii ale economiei. Acest fapt are loc grație ritmului crescând de dezvoltare atât a noilor tehnologii, cât și a gradului de implementare a acestora. Astfel, în condițiile dezvoltării în pași rapizi a lumii contemporane, îmbunătățirea calității domeniului cercetare-dezvoltare, în contextul menținerii competitivității economice, devine o provocare importantă pentru Republica Moldova.

Prin urmare, de o atenție aparte s-a bucurat și componenta *Știință, tehnologii și inovații* în cadrul elaborării Matricei de politici pentru ameliorarea competitivității Republicii Moldova, atribuindu-i-se, în acest sens, și o serie de obiective ce urmează a fi atinse, precum [5]:

- Definirea și dezvoltarea priorităților de cercetare;
- Dezvoltarea capacităților umane și instituționale în domeniul cercetare-dezvoltare (C&D);
- Diseminarea cunoștințelor și implementarea în practică a rezultatelor cercetării-dezvoltării;
- Integrarea în spațiul european de cercetare;
- Orientarea firmelor spre inovare;
- Adoptarea unui model deschis de guvernare a sferei de cercetare și inovare;
- Aplicarea cunoștințelor pentru rezolvarea problemelor globale și societale;
- Abilitarea populației cu competențe inovaționale;
- Stimularea cererii pentru produse și servicii inovatoare.

Un alt act la nivel național, în care se accentuează importanța domeniului cercetare-dezvoltare-inovare pentru creșterea economică a țării noastre, este și Strategia Moldova 2020, urmată de proiectele a două strategii sectoriale, și anume: Strategia inovațională a Republicii Moldova pentru perioada 2013-2020, intitulată "Inovații pentru competitivitate" (monitorizată de Ministerul Economiei) și Strategia de cercetare-dezvoltare-inovare până în 2020 (monitorizată de Academia de Științe a Moldovei).

Implementarea Strategiei, monitorizate de Ministerul Economiei, presupune următoarele rezultate scontate: accelerarea dezvoltării sistemului inovațional al Republicii Moldova, îmbunătățirea percepției inovațiilor de către societate, facilitarea transformării rezultatelor cercetării în produse și servicii inovaționale și comercializarea lor,

Table 2 demonstrates a significant decrease in the world's capacity for innovation indicator, our country losing 27 positions during 3 years. This occurs due to the the gap between advanced rhythms of innovation capacity growth of other countries compared to our country's growth rates.

The quality of research institutions recorded a slight increase in their value, from 2.4 in 2012-2013 to 2.6 in 2013-2014, an indicator that, however, does not reach its 2011 to 2012 (2.7) value, losing during 3 years 10 positions in the global ranking. Regarding the availability of scientists and engineers, there has been observed a negative trend of decreasing the indicator's value and the state's position in the world rankings, which in the period of 2011-2014, yielded 9 positions, due to the massive exodus of skilled workforce in the field.

Currently, the value of science, technology and innovation becomes more important for different areas of the economy. This occurs due to the increasing pace of development of new technologies and their degree of implementation. Thus, under the fast-paced development conditions of the modern world, the improvement of the quality in the research and development domain, in the context of maintaining economic competitiveness becomes an important challenge for the Republic of Moldova.

Therefore, special attention was given to the component *Science, technology and innovation* in the development of the policies' Matrix to improve competitiveness of the Republic of Moldova, assigning themselves in this respect a number of objectives to be achieved, such as [5]:

- Define and develop research priorities;
- Develop human and institutional capacities in the field of research and development (R&D);
- Dissemination of knowledge and practical implementation of the research and development results;
- Integration into the European research area;
- Companies' focus on innovation;
- Adopting a model of an open government in the field of research and innovation;
- Apply this knowledge to solve global and society problems;
- Empower people with innovative skills;
- Stimulate demand for innovative products and services.

Another national level act, which emphasizes the importance of the research-development-innovation field for the economic growth of our country, is the Strategy of Moldova 2020, followed by two sectorial strategies projects, and namely: The innovation strategy of the Republic of Moldova for 2013-2020, entitled "Innovations for competitiveness" (monitored by the Ministry of Economy) and the research-development-innovation Strategy 2020 (monitored by the Academy of Sciences of Moldova).

Strategy implementation, monitored by the Ministry of Economy, implies the following expected results: accelerating the development of the innovative system of the Republic of Moldova, improving the perception of innovations by the society, facilitate the transformation of research results into innovative products and services and their marketing, providing a new quality of economic growth, the development of the innovation culture and

asigurarea unei noi calități a creșterii economice, dezvoltarea culturii inovaționale și a capitalului uman etc. Impactul pozitiv al implementării Strategiei se va exprima, în mod prioritar, prin sporirea competitivității economiei naționale prin valorificarea economică a inovațiilor tehnologice, de produs, de marketing și organizaționale, atât a celor inedite, generate în țară, cât și prin absorbția celor deja existente [10].

Scopul Strategiei de cercetare-dezvoltare-inovare până în 2020 constă în elaborarea unui sistem capabil să creeze cunoașterea științifică performantă în vederea creșterii competitivității economiei naționale și a gradului de bunăstare a populației. Iar către 2020 se planifică ca domeniul cercetării-dezvoltării al Republicii Moldova să dispună de un management al priorităților în cercetare, axat pe stabilirea unei interacțiuni eficiente cu societatea și mediul de afaceri, implementarea rezultatelor și diseminarea cunoștințelor. Printre rezultatele scontate ale acestei strategii amintim: numărul de tineri cu vârsta cuprinsă între 20-24 de ani, care au obținut, cel puțin, nivelul secundar de învățământ superior, numărul de angajați antrenați în procesul de instruire de-a lungul vieții până la cel puțin 15 din 100 de angajați, parteneriate între universități și mediul de afaceri, creșterea numărului de tineri cercetători până la cel puțin 40% din numărul total de cercetători, dezvoltarea și implementarea unui model consensual de guvernare a Cercetării-Dezvoltării, orientat spre performanță și excelență etc. [9].

Concluzii. Inovațiile au devenit un motor al dezvoltării economice și un factor determinant în obținerea avantajelor competitive, fiind caracteristice, însă, pentru țările dezvoltate, care au reușit să creeze toate condițiile necesare pentru dezvoltarea acestora. De aceea, la momentul actual, o atenție deosebită trebuie să se acorde nivelului de realizare a obiectivelor stabilite și de atingere a rezultatelor scontate în domeniul cercetare-dezvoltare-inovare, fapt ce va presupune conjugarea eforturilor atât a sectorului public, cât și a celui privat.

human capital etc. The positive impact of the implementation of the Strategy will be mainly expressed, by increasing the competitiveness of the national economy through economic exploitation of technological innovations, of products, marketing and organizational, both of the original, generated in the country and by absorbing the existing ones [10].

The purpose of the research-development-innovation 2020 Strategy is to develop a system capable to create powerful scientific knowledge to increase the national economy competitiveness and the level of welfare of the population. And by 2020 it is planned that the research and development field of the Republic of Moldova to have a management of research priorities, focused on establishing an effective interaction with society and the business environment, the implementation of results and sharing of knowledge. Among the expected results of this strategy are included: the number of young people aged 20-24 years who have achieved at least the upper secondary education level, the number of employees involved in training throughout life until at least 15 of 100 employees, partnerships between universities and the business environment, increasing the number of young researchers to at least 40% of the total number of researchers, development and implementation of a consensual model of a Research-Development government, oriented towards performance and excellence [9].

Conclusions. Innovations have become an engine of economic development and a decisive factor in achieving competitive advantages, although these are typical for developed countries that were able to create all the necessary preconditions for their development. Therefore, currently, special attention should be given to the level of achievement of the set objectives and reaching the intended results in the research-development-innovation field, which will require joint efforts of both the public and the private sector.

Referințe bibliografice / References

1. BELOSTECNIC, G. Creșterea competitivității economice – condiție obligatorie de accelerare a procesului de aderare a Republicii Moldova la Uniunea Europeană. În: Materialele conferinței din 26-28 octombrie 2012. Universitatea „Spiru Haret”. Brașov.
2. CLIPA, V., PELIVAN, M., FALA, A. Analiza competitivității naționale prin prisma indicatorilor de performanță a exporturilor. Chișinău, 2011. 66 p. [accesat 27 iunie 2014]. Disponibil: <http://www.asm.md/administrator/fisiere/cadru/f232.pdf>
3. Competitivitate [accesat 17 mai 2014]. Disponibil: <http://dexonline.ro/definitie/competitivitate>
4. DIMIAN, G.C., DANCIU, A. Competitivitatea națională și regională în condiții de criză. Exemple de succes. În: Economie teoretică și aplicată. București, 2011, vol. XVIII, nr. 11 (564), pp. 56-66.
5. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la aprobarea Foii de parcurs pentru ameliorarea competitivității Republicii Moldova: nr. 4 din 14.01.2014. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2014, nr. 17-23, art. 27.
6. Competitiveness [accesat 7 iunie 2014]. Disponibil: http://europa.eu/legislation_summaries/glossary/competitiveness_en.htm
7. GRUPUL DE ECONOMIE APLICATĂ. Manual de evaluare a competitivității regionale. Realizat în cadrul proiectului GOF „Romania - Building Regional Assessment Capacity in Line with the Lisbon Agenda”. București, 2007. 47 p. [accesat 7 iunie 2014]. Disponibil: <http://www.adrmuntenia.ro/documente/manual-de-evaluare-a-competitivitatii-regionale.pdf>
8. NEGRU, E., ȚURCAN, A. Educația pentru cercetare: prioritate pentru o societate bazată pe cunoaștere. În: Creșterea economică calitativă: aspecte teoretice și practice: conferința științifico-practică națională cu participare internațională, 27 Februarie 2014. Academia de Studii Economice din Moldova. Chișinău, 2014.
9. Proiectul Hotărârii Guvernului Republicii Moldova cu privire la aprobarea Strategiei cercetării-dezvoltării pînă în 2020 [accesat 27 iulie 2014]. Disponibil: <http://www.asm.md/galerie/StrategieCD.pdf>
10. Proiectul Hotărârii Guvernului Republicii Moldova cu privire la aprobarea Strategiei inovaționale a Republicii Moldova pentru perioada 2013-2020 "Inovații pentru competitivitate" [accesat 7 iunie 2014]. Disponibil: http://www.gov.md/public/files/ordinea_de_zi/18092013/Proba16.pdf
11. FONDUL EUROPEAN PENTRU DEZVOLTARE REGIONALĂ. Regiunea centru elemente de competitivitate regională: proiect [accesat 7 iunie 2014]. Disponibil: http://www.adrcentru.ro/Document_Files/ADStudiiRegionale/00001047/7p022_Compitivitate.pdf
12. SCHWAB, K., SALA-I-MARTIN, X. The Global Competitiveness Report 2011-2012. Geneva, 2011. 544 p. [accesat 11 mai 2014]. Disponibil: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf
13. SCHWAB, K., SALA-I-MARTIN, X. The Global Competitiveness Report 2012-2013. Geneva, 2012. 545 p. [accesat 12 iunie 2014]. Disponibil: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf
14. SCHWAB, K., SALA-I-MARTIN, X. The Global Competitiveness Report 2013-2014. Geneva, 2013. 569 p. [accesat 14 iunie 2014]. Disponibil: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf
15. Competitiveness [accesat 17 iunie 2014]. Disponibil: http://europa.eu/legislation_summaries/glossary/competitiveness_en.htm

Recomandat spre publicare: 03.02.2014

**TAXELE CA INSTRUMENTE ECONOMICE DE
PROTECȚIE A MEDIULUI. ANALIZĂ ASUPRA
INDUSTRIEI PUTERNIC POLUATOARE
DIN REPUBLICA MOLDOVA**

*Irina RABOȘAPCA, dr., AȘM
Andras-Istvan BARTA, dr., Universitatea Babeș-Bolyai,
Cluj-Napoca, România*

Taxele de mediu rămân a fi un instrument eficient de minimizare a impactului antropic negativ asupra mediului înconjurător. Prin intermediul acestei pârghii agenții economice sunt sensibilizați în vederea minimizării consumului de resurse naturale și a volumului de emisii rezultate din procesele tehnologice de producere a bunurilor și serviciilor și a diminuării riscului de mediu de origine antropică.

Cuvinte cheie: *gestiune durabilă, taxe de mediu, mediul înconjurător, managementul mediului.*

Introducere. Având la originea sa același cuvânt, oikos, însemnând casă, economia și ecologia au fost mereu într-o relație antagonistă. Utilizarea excesivă a resurselor de mediu și poluarea componentelor acestuia, în scopul de a obține cât mai multe beneficii economice, a determinat necesitatea de a găsi soluții pentru a minimiza impactul activităților economice asupra mediului, inclusiv prin aplicarea pârghiilor economice.

Ideea de a proteja factorii de mediu prin constrângeri economice a fost lansată de economiștii vestiți Marshall și Pigou. Începând cu anii '60 ai secolului trecut au început a fi acumulate date privind costurile induse de deteriorarea factorilor de mediu și costurile diminuării impactului negativ asupra mediului. În aceeași perioadă au apărut primele încercări de stabilire a unor rapoarte cauzale între cele două elemente, aparent contradictorii, economia și ecologia.

Conținutul de bază. În această ordine de idei considerăm că nu putem rezuma doar la dimensiunea economică evaluarea mediului și eventuala diminuare a calității acestuia, deoarece pierderile posibile nu au doar o dimensiune economică, ci și una neeconomică. Cu toate acestea pârghiile economice rămân a fi cele mai eficiente în sensibilizarea agenților economici, în scopul minimizării consumului de resurse naturale și a volumului de emisii rezultate din procesele tehnologice de producere a bunurilor și serviciilor.

Statul ar putea impune, prin baza sa legislativă, interdicția unei activități generatoare de riscuri și externalități de mediu, dar aceasta nu este o soluție eficientă. Din această cauză se recurge la un set complex de instrumente de gestiune a mediului, aplicate la nivel microeconomic și macroeconomic. Printre cele mai importante instrumente de gestiune a mediului la nivel macroeconomic sunt cele juridico-normative, economico-fiscale, tehnico-inginerești și informativ-educative.

Mecanismele economice de protecție a mediului includ totalitatea instrumentelor de gestiune a resurselor naturale care influențează costurile, respectiv veniturile beneficiarilor și a poluatorilor resurselor de mediu [1, p. 100-101]. Din această categorie de instrumente de protecție a mediului putem menționa: taxele pentru utilizarea și poluarea resurselor de

**FEES AS ECONOMIC ENVIRONMENTAL
PROTECTION TOOLS. ANALYSIS ON INTENSE
POLLUTION INDUSTRY IN THE REPUBLIC
OF MOLDOVA**

*Irina RABOȘAPCA, PhD, ASM
Andras-Istvan BARTA, PhD, Babes-Bolyai
University of Cluj-Napoca, Romania*

Environmental fees remain an efficient tool for minimizing the negative human impact on the environment. Through these taxes, the traders are sensible to reduce natural resources consumption, to minimize environmental risk of anthropogenic origin and the volume of emissions during technological processes for goods and services production.

Key words: *sustainable management, environmental fees, environment, environmental management.*

JEL Classification: *H24, Q5, Q53, Q59*

Introduction. Originating from the greek word „oikos”, which means house, both economy and ecology have always been in an antagonistic relationship. Excessive utilization of environmental resources and the pollution of its elements for obtaining as much as possible economic benefits, determined the need of solving the economic impact on the environment even by applying economical tools.

The idea of protecting environmental factors through economic repression was launched by famous economists such as Marshall and Pigou. Since the 60s of the past century, there have been data put together regarding expenses for environmental damages and the costs for equipments to reduce the environmental degradation. In the same period, there were made first attempts of establishing a causal relation between two apparently opposing elements: economy and ecology.

The basic content. In this context, it becomes logical to make a comparing analysis between costs management, risks mitigation and the loss caused by the occurrence of environmental risk situation. Reducing of environmental risk and the impact caused by the factories must become a profitable activity for the last ones.

We consider that we can't focus only on the economic dimension, environmental assessment and its possible quality mitigation, because the possible loss is not caused only by the economic dimension but also by non-economic area. However, the economic criteria remain the essential argument for economic activity, so the economic tools are the most efficient to stimulate the traders in order to minimize natural resources use, the volume of emissions from technological processes during the production of goods, services and to mitigate the environmental risk of anthropogenic origin.

Of course, the State can impose a ban on risky activities for the environment through the legislative platform, but it is not an effective way to solve it. Because of this, a complex set of environmental management tools is applied at microeconomic and macroeconomic level. Among the most

mediu, amenzile, subvențiile, sistemul de colectare-refinanțare, permisele negociabile de emisii și deversări, leasingul ecologic, asigurarea ecologică și amortizarea accelerată a echipamentelor ecologice. Aceste pârghii pot fi stimulative sau represive.

Taxarea se manifestă prin realizarea de plăți de către indivizii sau firmele care utilizează resurse naturale sau de către cei care emit poluanți, în acest mod fiind respectate principiile „Poluatorul plătește” și „Utilizatorul plătește”. Anume prin aceste taxe costurile sociale ale poluării sunt incluse în costurile majorându-le pe cele din urmă, iar beneficiul obținut din valorificare resurselor naturale este redistribuit întregii societăți, deci poluatorii sunt motivați să reducă emisiile de poluanți și să utilizeze cât mai rezonabil resursele naturale.

Astfel, obiectivele primordiale ale implementării taxelor pentru utilizarea resurselor naturale sunt: maximizarea și mobilizarea optimă a beneficiului social rezultat din valorificarea patrimoniului natural; reducerea stocurilor de materii prime naturale la o unitate de producție; evitarea epuizării rapide a resurselor naturale; menținerea și ameliorarea capacității de asimilare a mediului și accelerarea procesului de substituție a materiilor prime naturale [1, p. 110]. Semnificația acestor taxe are trei aspecte: de compensare, de stimulare și semnificația economică.

Taxele practicate pentru poluarea indusă și utilizarea resurselor trebuie să fie calculate în funcție de mai mulți factori, și anume: costul social real care depinde de tipul și importanța producției realizate și caracteristicile sale, amplasarea firmei, anotimpul, gradul de epuizare a resurselor de mediu, nivelul de agresivitate a substanțelor eliminate și capacitatea de autoepurare a mediului.

Conform legislației naționale în vigoare, plățile pentru utilizarea resurselor naturale reflectă compensarea bănească, de către beneficiar, a cheltuielilor publice pentru explorarea, conservarea și restabilirea resurselor naturale. Resursele folosite contra plată sunt: pământul, apele subterane și de suprafață, zăcămintele minerale, pădurile, regnul animal și vegetal, aerul (în scopuri tehnologice). Taxele pentru utilizarea resurselor naturale trebuie să includă taxa pentru dreptul de utilizare a resurselor naturale și costurile sociale necesare pentru regenerarea, conservarea și ameliorarea acestora, prezentând în acest mod și o funcție stimulativă [2, p. 178].

Încasarea plății pentru poluarea mediului are drept scop:

- crearea unui sistem de activitate economică în care devine neconvenabilă cauzarea oricărui prejudiciu mediului;
- stimularea construcției și exploatării sistemelor de captare și neutralizare a poluanților, implementarea de tehnologii nepoluante, realizarea altor măsuri care ar micșora volumul emisiilor (deversărilor) de poluanți în mediu și formarea deșeurilor de producție;
- formarea fondurilor ecologice pentru finanțarea activității orientate spre ameliorarea calității mediului.

Sunt obligați să plătească pentru poluarea mediului toate persoanele juridice, indiferent de tipul de proprietate și forma juridică de organizare, precum și persoanele fizice, care beneficiază de resursele naturale și desfășoară activitate economică generatoare de poluanți.

Plata pentru emisiile (deversările) de poluanți în mediu și

important tools of macroeconomic management environment are the legal-normative, economic, fiscal, technical, engineering and educational information.

Economic mechanisms for environmental protection include all the instruments for natural resources management that influence the costs and revenues of beneficiaries and the resource environmental polluters as well [1, p. 100-101]. Among the most widespread economic instruments for environmental protection are: the environmental pollution fees, fines, collection-refinancing system, trade permits for emissions and discharges, ecological leasing, ecological insurance and accelerated depreciation of ecological equipment.

Charging occurs by making payments from individuals or firms that use natural resources or by those who are emitting pollutants, in this way we respect the principles „polluter pays” and “user pays”.

Applying these fees, the pollution social costs are included in the firms account which are eventually increased, and the profits from exploitation of natural resources is distributed to society. So, polluters are motivated to reduce emissions and use natural resources as reasonably as possible.

The main objectives of the fees implementation for natural resources use are: maximizing social benefit and optimal mobilization resulting from natural heritage recovery; reducing stocks of natural raw materials per a production unit; avoiding situations of fast natural resources use; maintaining and improving the environment assimilation capacity and accelerating the substitution process of natural raw materials [1, p. 110]. The fees motivation has three aspects: compensation, stimulation, and economic implication.

These penalties for pollution and resources use must be counted based of some of the factors as following: real - social cost that depends on the type and importance of products and its characteristics; company location; season; degree of environmental resources waste; aggressiveness level of these chemicals and the possibility of self-purification capacity.

According to national legislation, payments for natural resources use reflect the monetary compensation, by a recipient, of public costs for the exploration, conservation and restoration of natural resources. Resources used against payment are: the land, ground and surface water, mineral deposits, forests, fauna and flora, air.

These taxes must include the fees for the right to use it as well as the social costs necessary for regeneration, conservation and their improvement, in the same time presenting a stimulating function [2, p. 178].

Collecting the payment for environmental pollution aims:

- creating a system for economic activity where it would be inconvenient to cause any environmental damage;
- stimulating the construction and operation of systems for capture and neutralize the pollutants, implementation of clean technologies, achieving other measures that would reduce the pollutants emissions in the environment and garbage (trash) production accumulation;
- establishing environmental funds to finance training

depozitarea deșeurilor de producție în limitele normativelor stabilite se include de către plătitor în cheltuielile de producție și este transferată trimestrial pe conturile speciale ale agențiilor ecologice zonale ale autorității centrale de specialitate în baza calculelor efectuate de plătitor. Calculele se coordonează cu agențiile (inspecțiile) ecologice și se perfectează conform formei stabilite de autoritatea centrală de specialitate. În cazul neachitării plății pentru poluarea mediului, conducătorului întreprinderii i se aplică o amendă în mărime de 50 de unități convenționale, această sumă se varsă în contul fondului ecologic local. În cazul poluării accidentale, al deversărilor spontane, al emisiilor de poluanți cu cauzarea pagubei unuia sau mai multor componente ale mediului, prejudiciul se calculează conform instrucțiunilor privind evaluarea prejudiciului cauzat mediului de activitățile antropice și mecanismele de compensare a acestuia [3].

Tipurile de plăți (taxe ecologice) pentru poluarea mediului, care există în Republica Moldova, sunt următoarele: plata pentru emisiile de poluanți din surse staționare; plata pentru emisiile de poluanți din sursele mobile; plata pentru emisiile de poluanți de la autovehicule neînmatriculate în Republica Moldova; plata pentru depozitarea deșeurilor de producție; plata pentru importul mărfurilor, care în procesul utilizării cauzează poluarea mediului. Aceste plăți se determină în funcție de cantitatea de poluanți, și anume putem avea trei situații:

1. *Plata pentru emisiile de poluanți ale surselor staționare în limitele normativelor*, se calculează ca produs între normativul plății și cantitatea reală, în tone convenționale, a poluanților emiși.

2. *Plata pentru emisiile de poluanți ale surselor staționare care depășesc normativele*, aceasta determinându-se ca sumă a produsului dintre normativul plății și normativul emisiilor limitat admisibile (ELA) de poluanți, în tone convenționale, și a produsului dintre normativul plății înmulțit la 5 și cantitatea reală, în tone convenționale, ce depășește normativele stabilite a poluanților emiși.

3. *Plata pentru emisiile accidentale de poluanți ale surselor staționare* se determină ca sumă a produsului dintre normativul plății și normativul ELA de poluanți, în tone convenționale, și a produsului dintre normativul plății înmulțit la 50 și cantitatea reală, în tone convenționale, ce depășește normativele stabilite a poluanților emiși [3].

Întreprinderile care suportă cheltuieli pentru diminuarea cantității de poluanți emiși în mediul înconjurător beneficiază de reduceri la calculul plății pentru poluarea mediului, sunt luate în considerare cheltuielile pentru: instalarea de utilaje pentru captarea gazelor și a prafului, reutilizarea cazangeriilor și altor instalații de ardere a combustibilului pentru a fi trecute la funcționarea cu combustibil de o puritate ecologică sporită, înzestrarea autovehiculelor cu neutralizatoare, catalizatoare și filtre de noxe, achiziționarea aparatelor de stabilire a concentrației de substanțe toxice rezultate de la sursele staționare și din gazele de eșapament, implementarea unor tehnologii care reduc cantitatea de deșeuri, instalarea de utilaje pentru prelucrarea deșeurilor de producție, construcția și modernizarea stațiilor de epurare a apelor reziduale, modernizarea sistemelor de reutilizare a apei, al calității apelor reziduale deversate și de alte asemenea utilaje și instalații [3].

Plata calculată pentru evacuarea și depozitarea

activities aimed to improve environmental quality.

All physical persons have to pay for environmental pollution, no matter what kind of place it is and what position one has.

Payment for pollutants emissions (discharges) in the environment and production waste storage according to established norms are included by the payers in this production costs, and it is transferred every four months to special accounts of regional environmental agencies, specialized central authority based on the payer counting. Agencies (inspections) coordinate numbers which are managed by ecological agencies and distributed as per central authority decision. In case of a payment rejection, there is a penalty of 50 conventional units to the head of company, this amount goes to the local ecological account. In case of pollution by mistake, the damage grade is calculated according to the instructions on the assessment of environmental damage caused by human activity and its compensation mechanisms [3].

In Moldova there are the following types of green taxes for environmental pollution: payments established by local sources and mobile sources; payments for pollutants by vehicles that aren't registered in the Republic of Moldova; payment for waste storage; payment for import that cause pollution during the process. There are three cases when these payments are determined by the pollutants amount:

1. *Payment for pollutant emissions from local sources is calculated, according to established norms*, as the product of the per-unit payment and the actual amount of pollutants emitted in conventional tons.

2. *Payment for pollutant emissions from local sources which exceed the norms*, being the amount between the product of the standard payment and limited allowable emission norm (ELA), in conventional tons, and the product of that rate multiplied by 5 and the actual quantity in conventional tons, which exceed the established pollutants emitted norms.

3. *Fee for accidentally emitted pollutants from local sources* are determined as the sum between the product of the rate and pollutant ELA norm, in conventional tons, and the product of that rate multiplied by 50 and the actual quantity in conventional tons that exceed the established standards of pollutants emitted [3].

The companies who are supporting costs for minimization the pollutant quantity have discounts for environmental pollution payment and the following expenses are taken into consideration: installing equipment to capture gas and dust, reuse the tanks and other fuel burning installations to be transferred to an increased ecological purity fuel operation, equipping vehicles with neutralizers, catalysts and pollutant filters, purchasing equipment to determine the concentration of toxic elements coming from local sources and exhaust gas, the implementation of some technologies for reducing the garbage quantity, installation of machineries for reusing the scrap, construction and modernization of residual water cleaning station, modernization of water reuse systems, of discharged residual water quality as well as other machineries and equipment [3].

The payment calculated for the discharge and storage of

substanțelor nocive și a deșeurilor de către întreprinderi în anul 2011 a constituit circa 7,6 mil. lei din care au fost plătite doar 6,63 mil. lei, ceea ce constituie doar 87,2% din suma calculată. Suma plătită în anul 2012 a crescut neesențial și a constituit doar 82,3% (Fig. 1).

harmful substances and waste by factories, in 2011, was around 7.6 million Moldovan lei. As a result of the investigation there were paid 6.63 million lei, which is about 87.2% of the entire amount. The amount paid in 2012 increased insignificantly and was only 82.3% (Fig. 1).

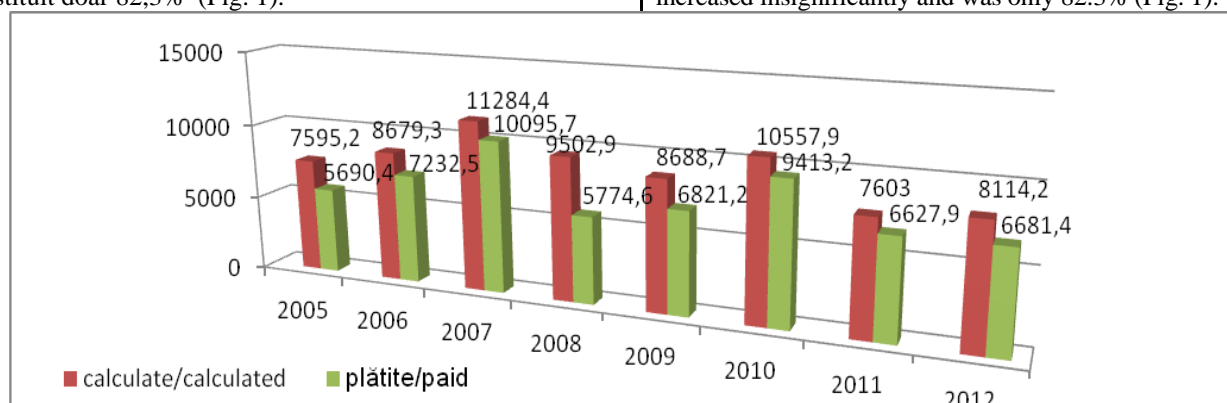


Fig. 1. Plata pentru emiterea (evacuarea, depozitarea) substanțelor nocive (deșeurilor)/
Fig. 1. Payment for released (discharge, deposit) harmful elements (garbage)

Sursa: În baza [4, p. 77].

Cele mai mari plăți pentru evacuarea și depozitarea substanțelor nocive și a deșeurilor au fost calculate în anul 2012 pentru obiectivele acvatice cu circa 2,74 mil. lei sau 1/3 din totalul plăților și rețelele de canalizare cu 1,90 mil. lei (Tabelul 1, Figura 1).

The biggest payments for disposal and storage of destructive substances have been calculated in 2012, for water pollution, about 2.74 million lei, or 1/3 from total payments, and waste water systems with 1.90 million lei (Table 1, Figure 1).

Tabelul /Table 1

Plata pentru emiterea (evacuarea, depozitarea) substanțelor nocive (deșeurilor), mil lei/
Payment for released (discharge, deposit) harmful substances (scrap), mil. lei

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Calculate/calculated	7,59	8,68	11,28	9,50	8,69	10,56	7,60	8,11
Plătite/paid	5,69	7,23	10,09	5,77	6,82	9,41	6,63	6,68
Inclusiv/inclusive:								
în aerul atmosferic/in atmospheric air:								
Calculate/calculated	2,45	2,30	1,78	2,03	1,93	2,98	1,70	1,94
Plătite/paid	1,74	1,78	1,52	1,72	1,78	2,89	1,48	1,49
în obiective acvatice/for water spaces:								
Calculate/calculated	1,71	1,64	1,65	2,85	2,50	4,06	2,53	2,74
Plătite/paid	1,05	1,27	1,17	1,51	1,72	3,32	2,13	2,21
în rețele de canalizare/in sewage networks:								
Calculate/calculated	2,65	3,60	6,34	3,43	2,63	1,75	2,08	1,90
Plătite/paid	2,29	3,14	6,03	1,51	1,91	1,52	1,79	1,55
în alte obiective/in other objective:								
Calculate/calculated	0,22	0,13	0,27	0,37	0,44	0,54	0,50	0,50
Plătite/paid	0,15	0,13	0,24	0,35	0,40	0,51	0,48	0,47
pentru deșeuri/for waste:								
Calculate/calculated	0,53	0,94	1,18	0,78	1,11	1,20	0,77	0,99
Plătite/paid	0,43	0,86	1,09	0,64	0,94	1,15	0,72	0,92
pentru emisiile de poluanți în aerul atmosferic de la sursele mobile care utilizează benzină și motorină/ for pollutants emissions into the atmosphere from mobile sources using petrol and diesel								
Calculate/calculated	0,036	0,068	0,050	0,042	0,083	0,032	0,022	0,041
Plătite/paid	0,030	0,053	0,034	0,041	0,079	0,030	0,020	0,037

Sursa /Source: În baza [4, p. 77]/ Based on [4, p. 77].

Plățile pentru rețelele de canalizare au deținut ponderea maximă în totalul acestei categorii de plăți până în anul 2009, ponderea maximă de circa 56,2% din total fiind înregistrată în anul 2007. Începând cu anul 2007 o cotă destul de mare din totalul plăților a început să o dețină plățile pentru emiterea substanțelor nocive în obiectivele acvatice, în anii 2011 și 2012 având cota maximă

Payments for waste storage, until 2009, held the maximum share from the total of payments for this category, the maximum share about 56.2% was recorded in 2007. Since 2007, a big part of total payments was for harmful substances released into water spaces, and having the highest share: 33.3% in 2011

(33,3%, respectiv 33,8%).

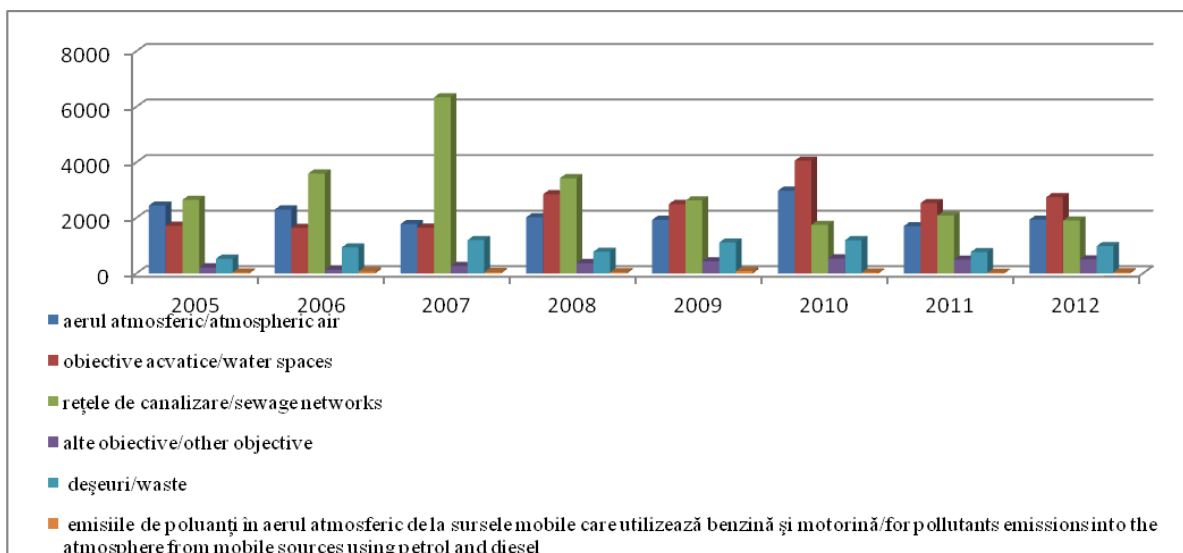
Plățile pentru evacuarea substanțelor nocive în aerul atmosferic au înregistrat în anii 2005-2009 valori relativ constante fiind cuprinse între 1,78 și 2,45 mil. lei. O majorare evidentă de circa un milion de lei a sumei calculate pentru această poziție a avut loc în anul 2010, pentru a se diminua în anul 2011 cu circa 1,23 mil. lei, iar în anul 2012 a revenit la nivelul anului 2009. Schimbarea se datorează înlocuirii combustibilului lichid și solid cu gaz natural.

O pondere relativ mică în totalul plăților pentru emiterea substanțelor nocive o dețin emisiile de poluanți în aerul atmosferic de către sursele mobile care utilizează benzină și motorină.

and 33.8% in 2012.

The payments for disposal of harmful substances in the atmosphere have been relatively constant, between 1.78 and 2.45 million lei in 2005-2009. An obvious increase of about one million lei in 2010, was reduced to about 1.23 million lei in 2011. The change rose due to the replacement of liquid and solid fuel with natural gas.

A relatively small share of the total payments for harmful substances is held by atmospheric air pollutant emissions from mobile sources using petrol and diesel.

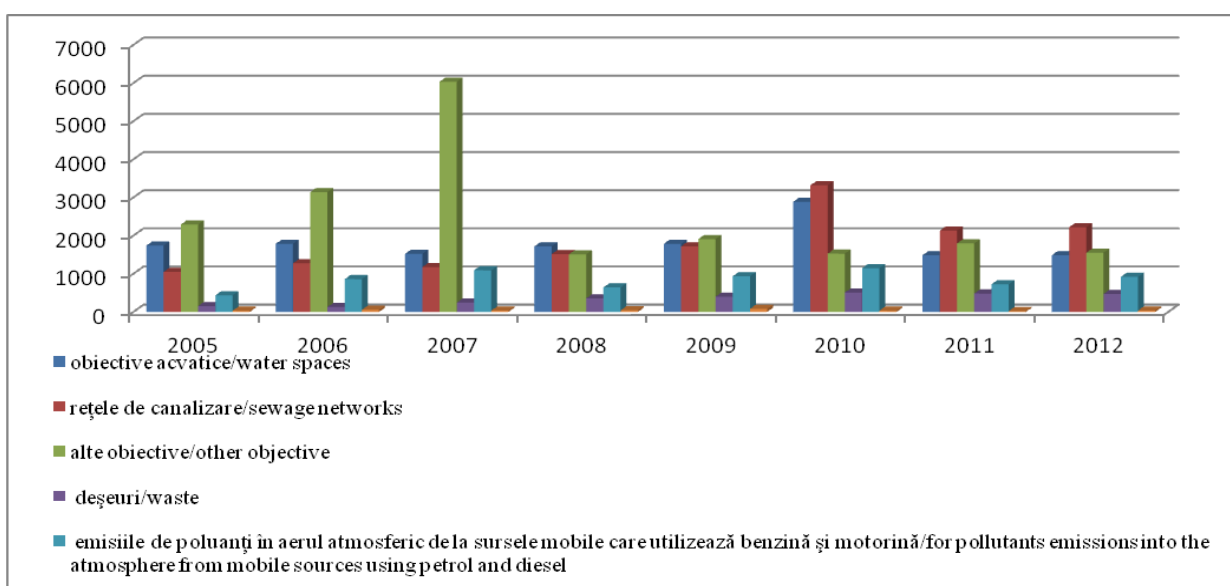


**Fig. 2. Plata calculată pentru emiterea (evacuarea, depozitarea) substanțelor nocive (deșeurilor)/
Fig. 2. Payment for released (discharge, deposit) harmful substances (garbage)**

Sursa /Source: În baza [4, p. 78]/ Based on [4, p. 78].

Sumele plătite de facto pentru emiterea substanțelor nocive sunt mai mici decât cele calculate, păstrând în fond aceleași tendințe anuale ca și sumele calculate. Începând cu anul 2005, cea mai mare sumă a fost plătită în 2007, circa 11,28 mil. lei.

De facto, amounts paid for harmful chemicals released are less than those calculated, while having the same annual trends as the calculated amounts. Since 2005 the biggest amount paid was about 11.28 million lei in 2007.



**Fig. 3. Suma plătită pentru emiterea (evacuarea, depozitarea) substanțelor nocive (deșeurilor)/
Fig. 3. Payment for released (discharge, deposit) harmful substances (garbage)**

Sursa /Source: În baza [4, p. 78]/ Based on [4, p. 78].

În urma analizei efectuate asupra datelor statistice existente putem observa că întreprinderile care fac parte din industria alimentară și a băuturilor evacuează și depozitează cea mai mare cantitate de substanțe nocive și deșeuri, fiind urmate de întreprinderile antrenate în activitatea de captare, epurare și distribuire a apei. Întreprinderile de exploatare a carierelor, conform datelor statistice, și-au redus considerabil plățile respective în anul 2011 și 2012 (Fig. 4).

After statistical data analysis, we can see that companies from the food and beverage industry pay most for disposal and storage of these negative factors, and they are followed by enterprises engaged in fresh water collection, treatment and distribution. According to statistical data, the less payment in 2011 was extracted from the open-pit mining companies (Fig. 4).

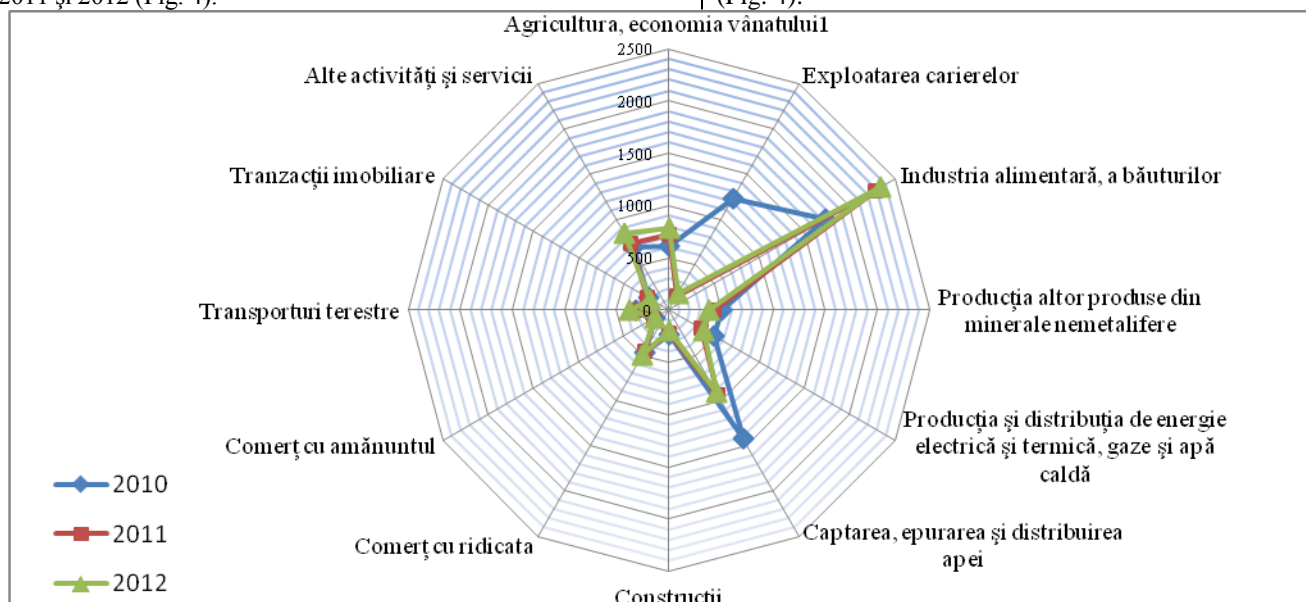


Fig. 4. Plata calculată pentru emiterea (evacuarea, depozitarea) substanțelor nocive (deșeurilor) pe tipuri de activitate economică (mii lei)/

Fig. 4. Payment for released (discharge, deposit) harmful substances (garbage) for the types of economic activity

Sursa /Source: În baza [4, p. 79-81]/ Based on [4, p. 79-81].

Cea mai mare sumă a plăților neachitate din anul 2005 până în anul 2012 a fost înregistrată în anul 2008, cu circa 40% din totalul plăților calculate, în anii 2007, 2010 și 2011 această pondere constituind circa 10-12%, ceea ce oricum prezintă un decalaj colosal (Fig. 5).

For the period from 2005 until 2012, the largest amount of unpaid fees was found out in 2008, with around 40% of total calculated payments. In the years 2007, 2010 and 2011, this share was about 10-12%, which however is a colossal gap (Fig.5).

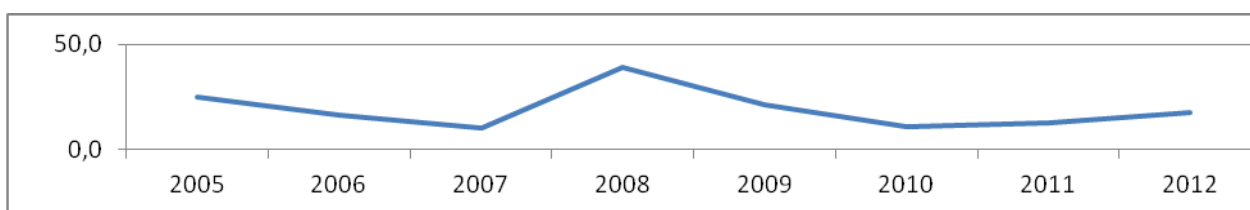


Fig. 5. Ponderea plății neachitate pentru emiterea (evacuarea, depozitarea) substanțelor nocive (deșeurilor) în totalul plății calculate/

Fig. 5. Payment for released (discharge, deposit) harmful substances (garbage) for the total counted payment

Sursa /Source: În baza [4]/ Based on [4].

Totodată, menționăm că ponderea mare a plăților neachitate în anul 2008 se datorează în special plăților pentru deversări în obiectivele acvatice și pentru rețeaua de canalizare, aceste poziții rămân restante și în ceilalți ani incluși în studiu.

În contextul celor menționate mai sus, considerăm importantă efectuarea unui studiu în cadrul întreprinderilor puternic poluatoare din Republica Moldova pentru a determina cantitatea optimă de produse fabricate și cantitatea optimă a

At the same time, the large unpaid payments share from 2008, are due to the particular payment for discharge in aquatic areas and for waste water systems.

We consider it is important to make a research on heavily polluting companies in the Republic of Moldova, to determine the optimal quantity of goods produced and optimal amount of services rendered in order to create an

serviciilor prestate în scopul stabilirii nivelului acceptabil al costurilor sociale și al taxelor, fără a compromite viabilitatea întreprinderilor. De obicei, volumul producției de bunuri maximizează beneficiul net privat, fiind superior beneficiului și bunăstării societății, iar prezența cantității de emisii poluante determină o divergență între costul marginal privat și costul marginal social.

Concluzii. Prin urmare, pentru eficientizarea managementului mediu pe plan național, considerăm că ar fi oportună operarea unui set complex de măsuri la nivel microeconomic și macroeconomic. Iar nivelul taxelor de mediu constituie un factor foarte important de diminuare a impactului și trebuie să fie riguros determinat. Un nivel scăzut al taxelor de mediu determină firmele să ignore această problemă, cantitatea suficient de mare de producție le compensează această taxă, pe când diminuarea poluării și mărirea disponibilului de resurse ar necesita mult mai multe investiții și cheltuieli. Dacă nivelul taxelor este prea mare atunci activitatea poate deveni neprofitabilă, apare riscul diminuării forțate a producției sau reprofilarea agenților economici. Concomitent, apar deficiențe esențiale în elaborarea normativelor de plată și aprecierea sumei necesare pentru plată, care continuă să fie descrisă de un grad sporit de subiectivism, fiind în același timp destul de complicat și ambiguu din punct de vedere procedural.

acceptable level of social costs and fees, without compromising the enterprises' viability.

Usually, goods production volume maximizes the net benefit, and it lays above the benefit and wellbeing of society, and the emission quantities doesn't create a balance between private marginal cost and social marginal cost.

Conclusions. Therefore, to make the environmental management at national level more effective, we should achieve a complex set of measures at microeconomic and macroeconomic level. The environmental fees are an important mitigation factor and should be attentively determined. A low level of environmental fees leads the companies to ignore this problem, while reducing pollution and increasing the resources would require much more investment and spending. If the fee is too high then the activity may become unprofitable, and there is a risk of reducing or forcibly reshaping traders. At the same time, the major flaws appear during the elaboration and assessment of the amount required for payment, which continues to be characterized by a high subjectivism, being at the same time complicated and abstract enough from a procedural point of view.

Referințe bibliografice / References

1. BACAL, P. *Gestiunea protecției mediului înconjurător în Republica Moldova*. Chișinău: Ed. ASEM, 2010. 240 p. ISBN 978-9975-75-536-8.
2. *Evaluation économique de politiques et projets environnementaux. Un guide pratique*. Paris: Chef du Service des Publications, 1995. 198 p.
3. Legea privind plata pentru poluarea mediului: nr. 1540 din 25.02.1998. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 1998, nr. 54-55, art. 378.
4. BIROUL NAȚIONAL DE STATISTICĂ AL REPUBLICII MOLDOVA. *Resursele naturale și mediul în Republica Moldova*: culegere statistică = *Природные ресурсы и окружающая среда в Республике Молдова*: статистический сборник. Chișinău, 2013. 107 p.

Recomandat spre publicare: 20.06.2014

EVALUAREA EFICACITĂȚII PROIECTULUI INOVAȚIONAL PRIN INDICATORII VALORII ACTUALIZATE NETE ȘI A RATEI INTERNE DE RENTABILITATE

*Natalia PALII, dr., conf. univ.,
Academia de Studii Economice a Moldovei*

Evaluarea eficienței economice pentru proiectul inovațional poate fi efectuată prin determinarea fluxurilor monetare. În acest scop, poate fi utilizat indicatorul valorii actualizate nete (VAN) a fluxurilor monetare ale proiectelor de inovare. Indicatorul VAN permite evaluarea adecvată a eficienței proiectului, luând în considerare variația în timp a valorii banilor. Indicatorul RIR (rata internă de rentabilitate) permite determinarea eficienței proiectului luând în considerare schimbările în rata de actualizare.

Cuvinte-cheie: *Transfer tehnologic, Valoarea netă actualizată, Rata internă de rentabilitate, Inovații, Evaluarea eficienței.*

Introducere. Evaluarea eficienței transferului de tehnologii constituie un subiect actual și complex, care trebuie realizat de către toate părțile implicate în procesul transferului de tehnologii (TT). Actualitatea subiectului este evidentă, întrucât toți participanții la proiect sunt cointeresați de realizarea cu succes a acestuia. Complexitatea evaluării ține de specificul TT, deoarece, la baza acestuia, stă activitatea inovațională, care, din start, este supusă de riscurilor. Determinarea și nivelarea riscului nu dă garanții în vederea excluderii influenței sale asupra procesului de realizare a proiectului, fapt care poate genera la anumite devieri.

Din aceste considerente, este necesar să se țină cont de diverse posibilități de realizare a proiectului. Deci, la luarea deciziei de participare sau respingere a proiectului, este necesar să se calculeze „beneficiile alternative”. Drept beneficiu alternativ considerăm profitul pe care îl pot obține participanții la proiectul inovațional, în cazul în care rezultatele financiare, planificate pentru investire în proiectul inovațional, vor fi direcționate la finanțarea altor proiecte inovaționale „tradiționale” sau alternative.

Scopul cercetării. Examinarea eficienței aplicării indicatorilor NPV și IRR, în vederea evaluării eficienței proiectului inovațional în condiții de risc majorat.

Conținutul de bază. Evaluarea eficienței economice a proiectului inovațional poate fi efectuată cu ajutorul determinării fluxurilor de mijloace bănești. În această ordine de idei, este necesar să se ia în considerare mișcarea reală a fluxurilor de mijloace bănești: intrări de mijloace bănești în urma realizării proiectului și cheltuielilor pentru elaborarea și realizarea acestuia.

Aplicarea acestei metode presupune existența unei rupturi între momentul investirii mijloacelor și obținerea eficienței economice din proiect. Pornind de la acest fapt, este necesar să se țină cont de coeficientul de actualizare, ceea ce va permite dinamizarea valorii tuturor plăților la un anumit moment de timp, deoarece actualizarea este o bază de calcul

ASSESSMENT OF THE EFFICIENCY OF THE INNOVATIVE PROJECT THROUGH THE NET PRESENT VALUE INDICATORS AND THE INTERNAL RATE OF RETURN

*Natalia PALII, PhD, Associate Lecturer,
Academy of Economic Studies of Moldova*

The evaluation of economic efficiency for the innovation project can be performed by determination of monetary flows. For this purpose can be used the indicator of Net Present Value (NPV) of innovation project monetary flows. The NPV indicator allows evaluating the project efficiency adequately taking into account the time-varying of money value. The IRR indicator (Internal Rate of Return) allows determining the project efficiency considering changes in discount rate.

Key words: *Technology transfer, net present value, internal rate of return, innovation, efficiency assessment.*

JEL Clasification: *E43, H43, O3, O31*

Introduction. Assessing the effectiveness of technology transfer is a current and complex topic that has to be achieved by all parties involved in the technology transfer process (TT). The topicality of the subject is obvious, since all project participants are interested in the successful realization of it. The complexity of evaluation is related to the characteristics of the TT, because at its core, stands the innovation activity, which from the beginning is subject to risks. Determination and risk leveling makes no warranties to exclude its influence on the process of the project implementation, which could generate some deviations.

For these reasons, it is necessary to take into account the various possibilities of the project realization. So, taking the decision to participate or reject the project, it is necessary to calculate the "alternative benefits". As alternative benefit can be considered the profit that the participants at the innovative project can obtain, where financial results planned for investment in innovation project will be directed to fund other "traditional" or alternative innovative projects.

Aim of the research is to examine the effectiveness of applying NPV and IRR indicators, to assess the effectiveness of the innovation project under major risk conditions.

The basic content. Assessing the economic effectiveness of the innovative project can be performed with determining the cash flows. In this context, it is necessary to consider the actual movement of cash flows: cash inflows from the project realization and costs for its development and implementation.

This method assumes a rupture between the time of investment of funds and achieving economic efficiency from the project. Based on this, it is necessary to take into account the present coefficient, that will allow the dynamization of the value of all payments at some point

al valorii banilor cu luarea în considerare a factorului timp.

Având în vedere cele expuse, considerăm posibilă utilizarea, pentru calculul eficienței economice, a indicatorului Valorii Actualizate Nete (NPV) a fluxurilor de mijloace bănești ale proiectului inovațional.

$$NPV = \sum_{t=0}^N \frac{CF}{(1+i)^t}; \quad (1)$$

unde:

CF – exprimă cash-flow;

i – rata de actualizare.

Pentru clarificare, vom efectua calculul NPV pentru două proiecte. Primul ține de investirea mijloacelor bănești în proiectul investițional, cel de al doilea – de investirea mijloacelor într-un proiect „tradițional”, ce nu are nimic comun cu inovațiile. Pentru absolutizarea calculului, vom utiliza rata de actualizare identică pentru ambele proiecte egală cu 7%. Volumul investițiilor inițiale, de asemenea, va fi identic pentru ambele proiecte în mărime de 1 000 000 de unități monetare, perioada de calcul va fi de 4 ani.

Exemplul 1:

of time, because the update is a basis for calculating the value of money in consideration with the time factor.

Given the above, we believe it is possible to use the indicator net present value (NPV) of the cash flows of the innovation project for calculating the economic efficiency.

where:

CF – is cash-flow;

i – discount rate.

For clarification, we will perform the calculation of NPV for two projects. The first is related to investing money means in the the investment project, the second – the investment of funds in a "traditional" project, which has nothing to do with innovation. For absolutization of the calculation, we use the same discount rate for both projects equal to 7%. Initial investment amount will also be identical for both projects in the amount of one million currency units and the calculation period will be 4 years.

Exemplul 1:

Tabelul 1a / Table 1a

**Datele inițiale de calcul al NPV pentru Proiectul A (tradițional) și Proiectul B (inovațional)/
Initial data for calculating the NPV for Project A (traditional) and Project B (innovation)**

Indicatorii / Indicators	Proiectul A Project A	Proiectul B Project B
Investiții inițiale (u.m) /Initial investments (m.u.)	1 000 000,00	1 000 000,00
Perioada (ani) / Period (years)	4,00	4,00
Rata dobânzii (%) / Interest rate (%)	7%	7%

Sursa/ Source: Elaborat de autor/Developed by the author.

Tabelul 1b / Table 1b

**Fluxul de mijloace bănești prognozate ale Proiectului A (tradițional) și Proiectul B (inovațional)/
Projected cash flow of the Project A (traditional) and Project B (innovation)**

Perioada /Period	1	2	3	4
Proiectul A (u.m)/ Project A (m.u.)	700 000,00	500 000,00	250 000,00	50 000,00
Proiectul B (u.m)/ Project B (m.u.)	250 000,00	300 000,00	450 000,00	650 000,00

Sursa/ Source: Elaborat de autor/Developed by the author.

Totodată, se ia în considerare faptul că fluxul de mijloace bănești pentru proiectele inovaționale este mai mare la sfârșitul realizării proiectului, în timp ce, pentru proiectele tradiționale, profitabilitatea, de regulă, se micșorează.

Also, we take into account that cash flow is greater for innovative projects at the end of the project, while for traditional projects, profitability usually decreases.

Tabelul 2/ Table 2

**Calculul NPV pentru Proiectul A
Calculation of the NPV for Project A**

Perioada/ Period	0	1	2	3	4
CF_A (u.m)	-1 000 000,00	700 000,00	500 000,00	250 000,00	50 000,00
Rata de actualizare/ Discount rate	-	0,93	0,87	0,82	0,76
PV (u.m)		654 205,61	436 719,36	20 407,45	38 144,76
Total PV (u.m)	1 333 144,20	-	-	-	-
NPV_A (u.m)	333 144,20	-	-	-	-

Sursa/ Source: Elaborat de autor/Developed by the author.

Calculule din Tabelul 2 indică faptul că NPV este de 149 477, 18 u.m, adică proiectul este atractiv pentru investiții, chiar dacă sunt luate în calcul diminuările anuale ale fluxurilor de mijloace bănești.

The calculations from Table 2 indicate that the NPV is 149 477, 18 m.u., meaning that project is attractive for investment, even if annual reductions of the cash flows are taken into account.

Tabelul 3/Table 3

Calculul NPV pentru Proiectul B
Calculation of the NPV for Project B

Perioada /Period	0	1	2	3	4
CF _B (u.m)	-1 000 000,00	250 000,00	300 000,00	450 000,00	650 000,00
Rata de actualizare/ Discount rate	-	0,93	0,87	0,82	0,76
PV (u.m)		233 644,86	262 031,62	367 334,04	495 881,89
Total PV (u.m)	1 358 892,41	-	-	-	-
NPV _B (u.m)	358 892,41	-	-	-	-

Sursa/ Source: Elaborat de autor/Developed by the author.

Calculule din Tabelul 3 demonstrează că NPV al Proiectului B, la fel ca și al Proiectului A, este pozitiv, însă mărimea acestui indicator este mai mare.

Astfel, examinând datele obținute în Tabelele 2 și 3, putem concluziona, că, în condiții egale, eficiența economică a proiectelor investiționale este mai mare, în comparație cu proiectele tradiționale. Luând în considerare faptul că fluxul de mijloace bănești pentru Proiectul B, în primii trei ani, este mai mic, decât pentru Proiectul A, constatăm că indicatorul NPV a înregistrat în cele din urmă un rezultat mai mare.

Astfel, indicatorul NPV permite evaluarea corectă a eficienței proiectului luând în considerare momentul modificării valorii banilor în timp.

În exemplul nostru, eficiența ambelor proiecte este pozitivă. Însă, indicatorul NPV nu întotdeauna are o valoare pozitivă. În cazul în care acest indicator este negativ, atunci proiectul trebuie abandonat sau calculat pentru o perioadă mai îndelungată. Dacă acest indicator este egal cu zero, aceasta ar putea însemna că, în perioada analizată proiectul se va răscumpăra. Pentru determinarea potențialului proiectului, va fi necesară efectuarea unor calcule pentru o perioadă îndelungată de timp.

Însă, în condițiile existenței mai multor proiecte, indicatorul NPV nu permite evaluarea completă a eficacității unui sau altui proiect. În această situație, în opinia autorului, poate fi calculată IRR (rata internă de rentabilitate). Acest indicator permite luarea deciziilor de către participanții la proiectul inovațional, având în vedere factorii de influență și, astfel, diminuând riscul pierderii investiției. IRR permite să fie luată în considerare valoarea schimbată în timp a banilor, precum și modificarea factorului ce influențează valoarea banilor, adică modificarea ratei de actualizare.

The calculations from Table 3 show that the NPV of Project B, as well as of the project A is positive, but the size of this indicator is higher.

Thus, examining the data obtained in Tables 2 and 3, we conclude that under equal conditions, the economic efficiency of investment projects is higher compared to traditional projects. Taking into account that cash flow for Project B, in the first three years, is less than for Project A, we find that the NPV indicator recorded at the end a higher result.

The NPV indicator allows an accurate evaluation of the effectiveness of the project taking into account the change of the value of money over time.

In our example, the efficiency of both projects is positive. However, NPV indicator does not always have a positive value. If this indicator is negative, then the project should be abandoned or calculated for a longer period. If this indicator is equal to zero, it could mean that the project will redeem during the analyzed period. To determine the potential of the project it will be necessary to perform calculations for an extended period of time.

But when there are several projects, the NPV indicator does not allow the full assessment of the effectiveness of one or another project. In this situation, according to the author, the IRR (internal rate of return) can be calculated. This indicator enables decision making by participants in the innovation project, given the influence factors and thus reducing the risk of loss of investment. IRR allows taking into account the amount of money changed over time, and the change of factor influencing the value of money, ie changing of the discount rate.

$$IRR = r_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} (r_2 - r_1); \quad (2)$$

Pornind de la faptul că sursele de finanțare a proiectelor inovaționale pot fi nu doar sursele proprii ale investitorilor, dar și cele împrumutate, atunci indicatorul IRR permite determinarea celei mai eficiente rate de actualizare, cu ajutorul căreia proiectul va fi rentabil.

Starting from the fact that the sources of financing of innovation projects can not be only the own sources of investors but also those which are borrowed, then the indicator IRR allows the determination of the most effective discount rate, with which the project will be profitable.

Devierile la calculele obținute pot releva neconcordanța rentabilității proiectului cu ratele profitului investitorului pentru capitalul investit, deoarece IRR denotă profitul obținut la unitatea de capital investit.

În continuare, examinăm calculul indicatorului IRR în baza unui exemplu concret.

Exemplul 2:

Deviation on the obtained calculations can reveal the disparity of the return of the project with rates of the investor's profit for the invested capital, because IRR denotes the profit obtained per unit of invested capital.

Next, we will examine the indicator IRR calculation based on a concrete example.

Example 2:

Tabelul 4 / Table 4

Datele inițiale pentru calculul indicatorului IRR
Initial data for calculating the IRR indicator

Investiții inițiale (u.m)/Initial investment (m.u.)	4 500 000
Perioada (ani)/Period (years)	5
Rata dobânzii nominală (%) / Nominal interest rate (%)	6,35%
Cheltuieli de o singură dată (%) / One-time expenses (%)	0,90%
Cheltuieli permanente (%) / Permanent expenses (%)	0,15%

Sursa/ Source: Elaborat de autor/Developed by the author.

Să presupunem că finanțarea acestui proiect investițional e posibilă din două surse diferite cu diferite valori ale banilor la nivel de 6,5 și 7%. În aceste condiții, IRR va arăta în felul următor:

Let us suppose that the financing of this investment project is possible from two different sources with different values of money at 6.5 and 7% levels. Under these conditions, the IRR will look like this:

Tabelul 5/ Table 5

Calculul IRR / Calculation of the IRR

Perioada / Period	0	1	2	3	4	5
Investiții inițiale (u.m)/ Initial investment (m.u.)	4 500 000,00	-	-	-	-	-
Cheltuieli de o singură dată (u.m)/ One-time expenses (m.u.)	-40 500,00	-	-	-	-	-
Profitabilitate (u.m)/ Profitability (m.u.)	-	-285 750,00	-285 750,00	-285 750,00	-285 750,00	-285 750,00
Cheltuieli permante (u.m)/ Permanent expenses (m.u.)	-	-6 750,00	-6 750,00	-6 750,00	-6 750,00	-6 750,00
Rambursarea investițiilor (u.m)/ Refund of investment (m.u.)	-	-	-	-	-	-4 500 000,00
CF (u.m)	4 459 500,00	-292 500,00	-292 500,00	-292 500,00	-292 500,00	-4 792 500,00
Rata dobânzii (%) / Interest rate (%)	6,50%	-	-	-	-	-
Rata de rambursare/ Reimbursement rate	-	0,939	0,882	0,828	0,777	0,730
PV (u.m)	-	-274 647,89	-257 885,34	-242 145,86	-227 367,00	-3 497 953,91
Total PV (u.m)	-4 500 000,00	-	-	-	-	-
NPV (u.m)	-40 500,00	-	-	-	-	-
Rata dobânzii (%) / Interest rate (%)	7,00%	-	-	-	-	-
Rata de actualizare/ Discount rate	-	0,935	0,873	0,816	0,763	0,713
PV (u.m)	-	-273 364,49	-255 480,83	-238 767,13	-223 146,85	-3 416 986,27
Total PV (u.m)	-4 407 745,56	-	-	-	-	-
NPV (u.m)	51 754,44	-	-	-	-	-
IRR (%)	6,72%	-	-	-	-	-

Sursa/ Source: Elaborat de autor/Developed by the author.

Calcululele obținute în Tebelul 5 denotă că rata eficientă a dobânzii pentru surse împrumutate nu trebuie să depășească 6,72%.

La calcularea IRR, au fost luate în considerare modificările la rata dobânzii în dependență de sursa de atragere a investițiilor. Însă, în cazul în care, pentru finanțarea proiectului inovațional, se folosesc sursele proprii ale investitorului fără a apela la surse externe, în calitate de rată în modificare a dobânzii poate fi utilizat nivelul inflației în limitele prognozei Băncii Naționale. În acest caz, procedura de calcul nu se va modifica, dar va varia doar rezultatul obținut.

Concluzii. În baza celor expuse, putem trage concluzia că indicatorii NPV și IRR, utilizați pentru evaluarea proiectelor investiționale, pot fi întrebuințați pentru evaluarea eficienței proiectelor inovaționale și a transferului de tehnologii. Acestea permit evaluarea fluxurilor bănești viitoare luând în considerare modificarea în timp a valorii banilor și modificarea ratei dobânzii pentru resursele atrase, sau modificarea nivelului de inflație. Ambii indicatori permit efectuarea unei evaluări reale a perspectivei proiectelor inovaționale sau ale proiectelor alternative „tradiționale”.

Drept urmare a evaluării, investitorul sau alt participant al proiectului va putea lua o decizie argumentată despre investirea resurselor în proiect.

Pe baza concluziilor obținute, putem formula recomandări pentru participanții la proiecte inovaționale sau pentru alte persoane interesate de necesitatea aplicării instrumentelor de evaluare a proiectelor investiționale în calculul eficienței acestora.

Însă, pentru utilizarea acestor instrumente, este necesar să se țină cont de specificul proiectelor inovaționale și de gradul majorat de risc, efectuând evaluări în mai multe etape, adică la diverse etape ale realizării proiectului.

The calculations made in Table 5 show that effective rate of interest for borrowed sources should not exceed 6.72%.

At calculation of the IRR there were taken into account changes in interest rates depending on the source of attracting investment. But if, for financing of the innovation project, there are used the investor's own resources with no help of external sources, as the modified interest rate can be used the level of inflation within the limits of National Bank's forecasts. In this case, the calculation procedure will not change, but the obtained result will vary.

Conclusions. Based on the above, we conclude that NPV and IRR indicators, used to assess investment projects can be also used to assess the effectiveness of innovative projects and technology transfer. They allow the evaluation of the future cash flows taking into account the change in the time of the value of money and the change of the interest rate for raised funds, or the change of the inflation level. Both indicators enable a real assessment of the perspective of innovation projects or alternative "traditional" projects.

As a result of evaluation, investor or other project participant at the project will make a reasoned decision about investing resources in the project.

Based on the obtained findings, we can make recommendations for innovative project participants or other persons interested in the need to implement investment projects assessment tools to calculate their effectiveness.

But for the use of these tools, it is necessary to take into account the specific of the innovation projects and the increased level of risk, performing evaluations in several stages, ie at various stages of the project.

Referințe bibliografice / References

1. BREALEY, R.A., MYERS, S.C. *Principles of Corporate Finance*. 7th edition. New York: McGraw Hill Higher Education, 2002. 1120 p.
2. THOMAS, R. *Quantitative Methods for Business Studies*. 1st edition. Bergen County: Prentice Hall, 1997. 517 p.
3. БРИГХЕМ, Ю., ГАПЕНСКИ, Л. *Финансовый менеджмент*. Пер. с англ. В.В. КОВАЛЕВА. СПб: Экономическая школа, 1997. 522 с. ISBN 5-900428-30-3.
4. КОЛОТЫНЮК, Б. *Инвестиционные проекты*. СПб.: Изд: Михайлова В. А., 2000. 422 с.
5. ВИЛЕНСКИЙ, П., ЛИВШИЦ, В., СМОЛЯК, С. *Оценка эффективности инвестиционных проектов: теория и практика: учебно-практическое пособие*. Москва: Дело, 2001. 832 с.
6. МОСАЛЁВ, А. Проблемы эффективности реализации инновационного проекта. В: Креативная экономика. 2007, № 10 (10), сс. 54-64.

Recomandat spre publicare: 24.02.2014

ANALIZA DEZVOLTĂRII TURISMULUI VITI-VINICOL ÎN LUME

Tatiana COLESNICOVA, dr., cercet. șt. superior, INCE
Tatiana LAȚIȘIN, drd., cercet. șt., INCE

În acest articol este redată analiza situației în sectorul viti-vinicol și turismul viti-vinicol (enoturism) în multe țări ale lumii. De asemenea, unele cifre ale Indexului al competitivității sectorului de Călătorii și Turism și opiniile experților bine cunoscute în lume din acest domeniu sunt efectuate.

Cuvinte cheie: turismul viti-vinicol, enoturism, sectorul viti-vinicol, experiența internațională, Index al competitivității sectorului de Călătorii și Turism.

Introducere. Pentru multe țări din lume, turismul a devenit una din cele mai importante, profitabile și prospere ramuri ale economiei. Dezvoltarea turismului internațional este condiționată de scopul pe care și-l propune turistul, dorind vizitarea unei anumite țări sau a unei anumite destinații turistice. Din acest considerent, țările de destinație turistică promovează acele obiective turistice sau acele valori cultural-turistice, care sunt recunoscute pe plan mondial și reprezintă cartea de vizită a țării respective. Astăzi, turismul este unul dintre sectoare cu cea mai rapidă creștere a economiei mondiale. Din cauza acestei creșteri, acest sector a fost numit fenomenul economic al secolului.

Țările europene, Lumea Veche, cu o tradiție îndelungată în ceea ce privește viticultura, au înțeles, că vinul nu este doar o licoare într-o sticlă, dar este o poveste, este istorie și civilizație, este tradiție rurală și farmec urban. Turism viti-vinicol s-a format la hotarele viticulturii tradiționale și a industriei turismului ca o formă populară de odihnă, ca o formă specializată de călătorie, care devine una dintre cele mai promițătoare direcții de dezvoltare a pieței turismului mondial. În ultimele decenii, vinul s-a poziționat ca parte componentă a culturii, regiunii la nivel global și individual.

Conexiunea dintre cultura viței de vie, vin și om, cu rădăcini adânci în istorie, a dat permanent satisfacția generațiilor de a releva și dezlega semnificația acesteia. Pe baza acestei conexiuni s-a născut un tip de turism – turism desfășurat pe baza viticulturii, turism *viti-vinicol* sau *enoturism* [1].

Turismul viti-vinicol sau "**turismul vinului**" este o formă de turism de interes special, cu un rol în continuă creștere, devenind o componentă importantă a turismului, pentru multe regiuni producătoare de vin. Dezvoltarea "**turismului vinului**" a devenit, o preocupare esențială atât pentru cei implicați în turism cât și pentru cei din industria vinului.

Turism vinicol sau cum mai este numit de specialiști *enoturism* este o varietate gastronomică și mai larg, turism educațional-cultural. Ca varietate a turismului educațional – cultural, turismul vinicol este strâns legat de o anumită regiune, de istorie și cultura națională. Iar conform unor dicționare, **turismul viticol**, "combină descoperirea de peisaje noi cu vizitarea cramelor și experimentarea de senzații noi pentru plăcerea simțurilor: văz, miros, gust".

Cuvântul *enoturism* este alcătuit din două cuvinte, onios

THE ANALYSIS OF WINE TOURISM DEVELOPMENT IN THE WORLD

Tatiana COLESNICOVA, PhD, senior researcher, NIER
Tatiana LAȚIȘIN, PhD Student, researcher, NIER

The situation with wine sector and wine tourism (enoturism) in many countries of the world is analyzed in the given article. Also, some figures from the Travel & Tourism Competitiveness Index and opinions of the world known experts from this sphere are done.

Key words: wine tourism, enoturism, wine sector, international experience, the Travel & Tourism Competitiveness Index.

JEL Classification: L66, L83, Q1

Introduction. At present tourism has become one of the most important, profitable, and prosperous sectors of the economy for many countries in the world. The international tourism development is conditioned by the destinations that it proposes to tourists wanting to visit a particular country or a particular place. For this reason, countries promote through these attractive cultural and touristic destinations those values that are recognized worldwide and represent the country. Today tourism is one of the fastest growing sectors of the global economy. Because of this growth, the touristic industry has been called economic phenomenon of the century.

European countries, the Old World have a long tradition in the vineyard, they understand that wine is not just a drink in a bottle, but it is a story, history and civilization, it is the rural tradition and urban charm. The wine tourism was formed at the boundaries of traditional viticulture and tourism industry as a popular form of recreation, as a specialized form of travel, which is becoming one of the most promising directions of development of the world tourism market. In recent decades, the wine itself as part of the culture of the region globally and individually.

The connection between vines, wine and people, with their deep historical roots, gave to generations permanently accomplishment to reveal and unravel its meaning. Based on this connection, a special type of tourism was born – tourism developed basing on viticulture: or the wine tourism, or *enoturism* [1].

The **grape and wine tourism** or "**wine tourism**" is a form of special interest tourism, with a growing role, becoming an important component of tourism, many wine producing regions. The development of wine tourism has become a key concern for both those involved in tourism and those in the wine industry.

The **wine tourism**, or *enoturism* (as called by experts) is a variety of gastronomic, and, moreover, educational and cultural tourism. As the variety of educational and cultural tourism, wine tourism is closely linked to a particular region, history, and national culture. According to some dictionaries, **wine tourism** "combines the discovery of new pictures visiting wineries and experiencing new experiences for the pleasure of the senses: sight, smell, taste".

(din limba greacă), ceea ce înseamnă vin și oeno (din latină) – turism [2].

Scopul principal al turismului viti-vinicol este de a face cunoștință cu modul de producere a vinului și, totodată, să descopere tradiționalul zonei sau arealului respectiv. El include în sine vizitarea locurilor unde are loc producerea vinului, degustarea și în final procurarea lui. Din punct de vedere istoric, putem spune că vița de vie crește în locurile cu o cultură și istorie bogată.

În Franța, încă din perioada interbelică, existau mugurii unui turism viticol în special datorită faptului că multe podgorii erau asociate unor domenii nobiliare importante. În 1953, în Alsacia, a apărut „*primul drum al vinului*”. Acest drum al vinului încă mai există și astăzi, are o lungime de 170 km și străbate ținutul colinar dintre localitățile Marlenheim și Thann. Evident, Alsacia nu a strălucit foarte mult, deoarece în scurt timp, în Bordeaux, pe Valea Loirei, pe Valea Ronului și în Burgundia apăreau zeci de drumuri ale vinului. Germania, Italia sau Spania au urmat imediat exemplul și au trasat noi rute turistice pe valea Rinului, în Toscana sau în Castilia. Lumea Nouă s-a aliniat și ea acestui trend, iar în cele din urmă drumurile vinului au devenit destinații turistice propriu zise și în Europa de Est – în Ungaria sau Slovenia.

Conceptul a fost dezvoltat în timp, atât în „lumea veche” (Franța, Italia, Spania), cât și în „lumea nouă” (California – Napa Valley, Chile, Australia). Vinurile sunt caracterizate prin originalitate și autenticitate, atât datorită respectării unor tradiții strămoșești, dar și prin utilizarea metodelor moderne de viticultură și vinificație.

În California (SUA) turismul vitivinicol a apărut în anii 1970-80, mai târziu în Australia și cu timpul a început să se dezvolte în toate regiunile viti-vinicole din lume [3].

Drumul vinului reprezintă de fapt un traseu turistic bine marcat și delimitat într-o zonă cu potențial viticol și cu suficiente atracții turistice naturale și antropice ce poate fi urmat de către turiști, în mod organizat sau individual, în anumite perioade ale anului. Aceste drumuri, în funcție de lungimea lor dar și de densitatea obiectivelor, pot fi parcurse pe jos, cu bicicleta cu autoturismul și chiar cu trăsura.

Astăzi, iubitorii și experții în vin, cu ajutorul agențiilor de turism, pot selecta acelea țări și regiuni, care au evaluat cu vinuri de calitate. Tur de vin obișnuit durează aproximativ o săptămână, și pe lângă vizitarea evenimentelor vinicole, include în sine și vizitarea obiectelor turistice locale. Turismul viti-vinicol face cunoștință cu metodele și obiceiurile de producere și de consum a vinului. Turiștii pot fi atrași nu numai de frumusețea peisajului viti-vinicol, foarte diversificat, ci și de raporturile excelente calitate/preț ale serviciilor și produselor, precum și stimularea interesului pentru locuri mai puțin cunoscute, mai neobișnuite, prin străbaterea unor drumuri ale vinului și cunoașterea unor obiective mai noi și interesante, mai puțin solicitate în turism, mai apropiate de natura primară.

Conținutul de bază. În ultimii douăzeci de ani, tendința generală a fost către o reducere a suprafețelor plantate cu vița de vie, cu o scădere de 10% între 1986 și 2004. Această diminuare globală maschează două tendințe distincte și contrastante: UE a cunoscut o reducere limitată, dar constantă (de 15%) a suprafețelor, în timp ce concurenții săi au înregistrat o dezvoltare surprinzătoare a capacității de producție.

The word *enotourism* consists of two words, *onios* (from Greek), which means *wine*, and *æno* (from Latin) meaning *tourism*.

The main purpose of the wine tourism is to get acquainted with how wine production and also to discover the traditional area or that area. It includes the visits to places where there is wine tasting and finally buying it. As seen historically, we can say that the vine grows in places with a rich culture and history.

In France, since the interwar period, there were buds of wine tourism in particular because many vineyards were associated with areas important noble. In 1953, in Alsace, there was the "*first wine route*". This wine route still exists today, has a length of 170 km and passes through hilly land between settlements Marlenheim and Thann. Obviously, Alsace did not shine very much, because in a short time in Bordeaux, the Loire Valley, the Rhone Valley and Burgundy wine appeared dozens of roads. Germany, Italy and Spain soon followed suit and have set new tourist routes on the Rhine valley in Tuscany or Castile. New World has aligned itself with this trend, and in the end the wine roads became actual tourist destinations in Eastern Europe – in Hungary and Slovenia.

The concept was developed both in the "old world" (France, Italy, Spain) and in the "new world" (Napa Valley of California, Chile, Australia). The wines are characterized by originality and authenticity, both due observance of ancient traditions, but also by using modern methods of viticulture and winemaking.

Wine tourism has emerged in California (USA) in the years 1970 to 1980, later it comes to Australia, and later began to develop in all wine-growing regions in the world [3].

The *Wine Route* is actually a tourist route well marked and delineated in an area with potential wine and enough natural attractions. The may be followed by organized or individual tourists at certain seasons. These routes, depending on their length and density of targets, can be covered on foot, by car and even by bicycle.

Today wine amateurs and experts with the help of travel agencies can select those countries and regions that have assessed wines of quality. Ordinary wine tour takes about a week and in addition to visiting the winery events, including itself and visiting local tourist objects. The wine tourism acquainted with the methods and habits of production and consumption of wine. Tourists are attracted not only by the beauty of the wine landscape, very diversified, but also excellent relationship price/quality of services and products, and to stimulate interest in lesser known places, unusual, by crossing the roads of wine and knowledge some new interesting targets, required less travel, closer to the primary nature.

The basic content. In the last twenty years, the general trend has been towards a reduction in the area planted with vines, with a decrease of 10% between 1986 and 2004. This overall decline masks two distinct and contrasting EU has experienced a reduction in limited, but constant (15%) areas, while its competitors have seen

În anul 2012, situația sectorului vitivinicol din lume, conform datelor „Indicele competitivității sectorului Călătoriei & Turismului” («The Travel & Tourism Competitiveness Index», TTCI), care a fost prezentate la Forumul Economic Mondial de la Davos, din Elveția, arătau în felul următor:

an astonishing growth in production capacity.

In 2012 the situation with the grape and wine sector in the world is as follows, according to "The Travel & Tourism Competitiveness Index" (TTCI) presented at the World Economic Forum in Davos, Switzerland:

Tabelul 1 / Table 1

**Indicele competitivității sectorului de călătorii și turism,
în țările cu specializare preponderent spre sectorul viti-vinicol, anul 2012 /
The Travel & Tourism Competitiveness Index in wine oriented countries, 2012**

Economie / Economy	Rangul / Rank	Punctaj / Score
<i>Germania / Germany</i>	2	5,39
<i>Austria / Austria</i>	3	5,39
<i>Spania / Spain</i>	4	5,38
<i>Regatul Unit / United Kingdom</i>	5	5,38
<i>SUA / USA</i>	6	5,32
<i>Franța / France</i>	7	5,31
<i>Australia / Australia</i>	11	5,17
<i>Noua Zelandă / New Zealand</i>	12	5,17
<i>Portugalia / Portugal</i>	20	5,01
<i>Italia / Italy</i>	26	4,90
<i>Cipru / Cyprus</i>	29	4,84
<i>Grecia / Greece</i>	32	4,75
<i>Ungaria / Hungary</i>	39	4,51
<i>China / China</i>	45	4,45
<i>Turcia / Turkey</i>	46	4,44
<i>Bulgaria / Bulgaria</i>	50	4,38
<i>Chili / Chile</i>	56	4,29
<i>Argentina / Argentina</i>	61	4,17
<i>Africa de Sud / South Africa</i>	64	4,13
<i>România / Romania</i>	68	4,04
<i>Ukraina / Ukraine</i>	76	3,98
<i>Iran / Iran, Islamic Republic</i>	98	3,64
<i>Republica Moldova / Republic of Moldova</i>	102	3,60

Sursa/Source: Elaborat de autori în baza datelor Report TTCI-2013/ Elaborated by the authors on the dates from Report TTCI-2013 [4, p.120].

Scopul acestui indice, care cuprinde circa 140 de țări ale lumii, include în sine dezvoltarea unui instrument strategic global pentru măsurarea factoriilor și politicilor care ar putea ajuta la dezvoltarea sectorului turismului viti-vinicol în diferite țări. Acest indice a fost elaborat în strânsă cooperare cu Strategia Design Partner Booz & Company și cu Data Partners Deloitte, Asociația Internațională de Transport Aerian (IATA), Uniunea Internațională pentru Conservarea Naturii (IUCN), Organizația Mondială a Turismului (UNWTO), și Consiliul Mondial al Călătoriilor și Turismului (WTTC).

Acest indice include în sine trei blocuri principale cum ar fi: *Cadrul de reglementare călătorii și turism; Mediul de afaceri și infrastructura în călătorii și turism; Resurse*

The TTCI aims to measure the factors and policies that make it attractive to develop the T&T sector in different countries. The Index was developed in close collaboration with our Strategic Design Partner Booz & Company and our Data Partners Deloitte, the International Air Transport Association (IATA), the International Union for Conservation of Nature (IUCN), the World Tourism Organization (UNWTO), and the World Travel & Tourism Council (WTTC).

The TTCI is based on three broad categories of variables that facilitate or drive T&T competitiveness. These categories are summarized into the three subindexes of the Index: the T&T regulatory framework subindex; the T&T business environment and infrastructure subindex;

umane, culturale și naturale în călătorii și turism. La rândul său fiecare bloc cuprinde un șir de indicatori cum ar fi: 1. Politici și regulamente; 2. Sustenabilitatea mediului ambiant; 3. Siguranță și securitate; 4. Sănătate și igienă; 5. Prioritatea Călătorii & Turism; 6. Infrastructura de transport aerian; 7. Infrastructura transportului de teren; 8. Infrastructura turismului; 9. Infrastructura Tehnologiei Informației și Comunicațiilor; 10. Competitivitatea prețurilor în industria Călătorii & Turism; 11. Resurse umane; 12. Afinitate pentru Turism și Călătorii; 13. Resurse naturale; 14. Resurse culturale; 15. Schimbări climatice.

and the T&T human, cultural, and natural resources subindex. Each of these three subindexes is composed in turn by a number of pillars of T&T competitiveness, of which there are 14 in all. These are: 1. Policy rules and regulations; 2. Environmental sustainability; 3. Safety and security; 4. Health and hygiene; 5. Prioritization of Travel & Tourism; 6. Air transport infrastructure; 7. Ground transport infrastructure; 8. Tourism infrastructure; 9. ICT infrastructure; 10. Price competitiveness in the T&T industry; 11. Human resources; 12. Affinity for Travel & Tourism; 13. Natural resources; 14. Cultural resources; 15. Climate change.

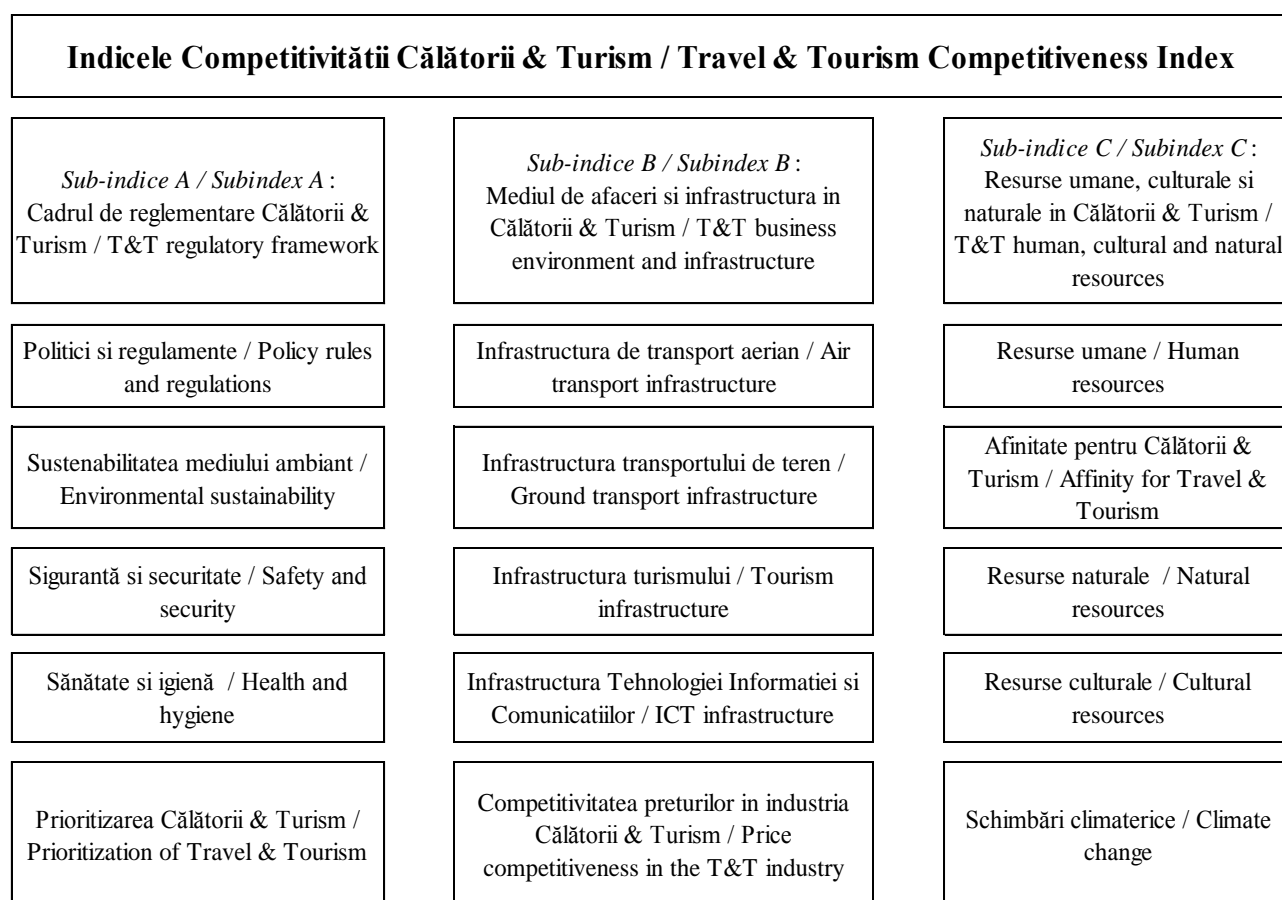


Fig. 1. Compoziția sub-indicilor ale TTCI /

Fig. 1. Composition of the three subindexes of the TTCI

Sursa / Source: Elaborată de autori în baza datelor Report TTCI-2013/ Elaborated by the authors on the dates from Report TTCI-2013 [4, p.40].

În anul 2012, Europa a fost printre primele regiuni în domeniul călătoriilor și a turismului datorită dezvoltării enoturismului. Printre primele cinci țări au intrat țări din UE. Așadar, din celea 140 de țări locul doi îl ocupă Germania, locul trei Austria, locul patru Spania și locul cinci Marea Britaniei.

Germania, ocupă locul doi în lume în clasamentul mondial. Din punct de vedere turistic, infrastructura din această țară este una atractivă: ocupă locul șase la infrastructura drumurilor și locul șapte la infrastructura transporturilor, care facilitează

In 2012, Europe was among the first regions in the domain Travel & Tourism due to enoturism development. Among the first countries – there are five countries of EU. Thus, from the 140 countries – Germany occupies second place, Austria – third place, Spain – fourth place, and Great Britain fifth place.

Germany occupies the second place in the world ranking. From the tourism point of view, the infrastructure of the country is an attractive one: The sixth rank in road infrastructure and the seventh rank in

legăturile de transport, atât din țară cât și din străinătate; ocupă locul cinci în lume după numărul obiectelor culturale moștenite.

Germania a adoptat o serie de acorduri internaționale în domeniul călătoriilor și al turismului. De asemenea se organizează expoziții internaționale, iarmaroace în domeniu (ocupă locul doi). Prețurile pentru hoteluri sunt relativ competitive (locul 55 la acest indicator).

Austria ocupă locul trei în lume. Drumul vinului din Austria de Jos – “Weinstraße Niederösterreich”, are peste 830 de km lungime, fiind astfel unul din cele mai lungi drumuri ale vinului din lume. Drumul ne poartă prin Wachau, Kremstal, Traisental, Kamptal, Wagram, Weinviertel și Carnuntum, prin peste 150 de localități și adună pe toată lungimea sa peste 1700 de puncte de interes legate de vinuri (de la cochetele “heurigen” până la elegante și sofisticate restaurante gourmet, de la crame minuscule până la domenii viticole mari, de la muzee ale vinului până la mici reperi istorice). Acest drum trece nu numai printre podgorii și crame, dar și pe lângă magnifice mănăstiri precum Göttweig or Klosterneuburg, cu cetăți și fortărețe medievale sau cu castele și palate în stil baroc.

Franța ocupa locul șapte în clasament, după ce a pierdut patru poziții, din 2011. În Bordeaux 75% din circulația turistică este legată de viticultură. Pe Valea Ronului, a doua zonă viticolă a Franței, există o adevărată industrie turistică orientată spre viticultură – 25.000 de locuri de cazare în unități specializate cu o cifră de afaceri anuală de peste 150 de milioane de euro [5]. Topul celor mai populare regiuni: Bordeaux (21%), Alsacia (17%), Champagne (12%), Languedoc-Roussillon (8%), Valea Ronului (6%), Valea Loarei (5%), Provence (3%) s.a. Franța continuă să atragă turiști din întreaga lume, cu un bogat patrimoniu cultural, inclusiv prin facilitățile de vinificație și enoturismului. Ea, ocupă locul patru după numărul obiectelor culturale moștenite; locul cinci – după numărul expozițiilor, iarmaroacelor internaționale organizate. Conform estimărilor experților francezi din cei 30 mld decaltri de vin produs în regiunea Provence, 10 milioane de decaltri sunt procurate de turiști [6].

În Italia după ultimele date există aproximativ cinci milioane de turiști viti-vinicoli; 140 de rute viti-vinicole pentru enologi și gurmanzi [6].

Toscana este una dintre cele mai romantice destinații din lume. Farmecul Florenței sau al Siennei se îmbină perfect cu căldura și blândețea zonelor rurale. Podgoriile din Chianti sau Montalcino reprezintă cadrul ideal pentru o vacanță de neuitat. În Toscana sunt deschise 14 drumuri ale vinului, numite și “strade del vino”. Acestea sunt foarte bine structurate, astfel dacă vrei să te axezi pe o anumită categorie de vinuri poți alege un anume itinerariu. De exemplu pentru Vinurile Nobile di Montalcino poți alege *La Strada del Vino Nobile di Montepulciano*. Drumul este suficient de scurt – 35 km – pentru a fi parcurs în 2 zile cu bicicleta – o oportunitate extraordinară de a vă bucura pe îndelete de farmecul Toscanei, însă este foarte concentrat în ceea ce privește densitatea obiectivelor turistice. De-a lungul acestui drum sunt mai puțin de 44 de podgorii, de 30 de ferme agroturistice, 75 de obiective turistice și 45 de restaurante sau taverne [5].

În ultimii 10 ani, în țara s-a dublat numărul turiștilor cei care doresc să viziteze tururile gastronomice, inclusiv și cele de vin, 16% din achizițiile făcute de turiști în Italia, sunt produse

transport infrastructure facilitează transport links from both home and abroad; fifth rank in the world by number of inherited cultural objects.

Germany adopted a number of international agreements in the field of travel and tourism. It also organizes international exhibitions, fairs in the field (the second place). Prices for hotels are relatively competitive (ranked 55th on this indicator).

Austria ranks the third in the world. Wine Route in Lower Austria called *Weinstraße Niederösterreich* has over 830 km long making it one of the longest routes in the world of wine. The route takes us through the Wachau, Kremstal, Traisental, Kamptal, Wagram, Weinviertel and Carnuntum, in over 150 towns, and gathers its entire length over 1700 points of interest related to wine (from the cozy "Heurigen" to elegant and sophisticated gourmet restaurants, wineries from the tiny to the large wine areas, the wine museums to small historic landmarks). This route passes not only through vineyards and wineries, but also to the magnificent monasteries like Göttweig or Klosterneuburg with medieval castles and fortresses or castles and baroque palaces.

France ranks as the seventh in the rankings after losing four positions in 2011. In Bordeaux, 75% of tourist traffic is related to viticulture. The Rhone Valley, the second wine region of France, has a true tourism oriented to industrial wine fabrication: 25,000 beds in specialized units with an annual turnover of over 150 million.

The most popular regions are: Bordeaux (21%), Alsace (17%), Champagne (12%), Languedoc-Roussillon (8%), Rhone Valley (6%), Loire Valley (5%), Provence (3%), etc. France continues to attract tourists from around the world with a rich cultural heritage, including wine and enoturismului facilities. It ranks the fourth in the number of inherited cultural objects; the fifth in the number of exhibitions, international fairs organized. According to expert estimates of the 30 mld French wine produced in the Provence, 10 mld are purchased by tourists.

In Italy, the latest figures show approx. five million tourists for wine, over 140 routes for enotourists and gourmets.

Tuscany is one of the most romantic destinations in the world. Florence or Sienna charm blends perfectly with the warmth and kindness of rural areas. Vineyards of Chianti or Montalcino is the ideal setting for an unforgettable holiday. The roads of Tuscany are open 14 wine called "Strada del Vino". They are very well structured, so if you want to focus on a specific wine you can choose a specific itinerary. For example Nobile di Montalcino wines can choose *La Strada del Vino Nobile di Montepulciano*. The road is short enough – 35 km – to be covered in two days cycling – a great opportunity to enjoy leisurely charm of Tuscany, but is highly concentrated in terms of density sightseeing. Along this road are more than 44 wineries, 30 private farms, 75 attractions and 45 restaurants and taverns [5].

In the past 10 years, the country has doubled the

tradiționale italiene: brânza, vin, produse din carne [6].

România ocupă locul 68 în clasamentul mondial, Ucraina locul 76 și Republica Moldova ocupă locul 102.

Concluzii: La nivel internațional se acordat o deosebită atenție pentru dezvoltarea turismului viti-vinicole. La conferința internațională a turismului cultural care a avut loc în Ucraina orașul Odesa pe 23 mai 2013, dna Madelena Grossman, secretarul general a Asociației Internaționale pentru schimburi culturale și turistice pe lângă Consiliul Europei (ACTE), care este și reprezentantul dinastiei spaniole de vinificație Santiago Vivanco a prezentat un nou Proiect al UE cu denumirea „*hartă drumurilor vinicole*”, care cheamă la unirea oportunităților de turism a 7 țări: Turcia, Grecia, Italia, Ucraina, Franța, Spania, România.

Conform dnei Madelena Grossman, turismul cultural este unul de perspectivă și cu o dezvoltare rapidă în industria serviciilor. Se pune accent pe originalitatea și unicitatea locului, pe care le reprezintă. Cu alte cuvinte, turismul cultural aduce faima regiunii, cu care se deosebește de altele regiuni. Turismul și cultura au fost mereu foarte apropiate în Europa, aceasta fiind tot timpul o destinație importantă pentru cei atrași de cultura sa bogată și de moștenirile istorice. Ba mai mult moștenirea culturală a Europei reprezintă una din cele mai vechi și mai importante moșteniri producătoare de turism. Potrivit unui studiu al Comisiei Europene, turismul cultural atrage un număr din ce în ce mai mare de turiști, 20% dintre vizitele din Europa au motivație culturală, în timp ce 60% dintre turiștii europeni sunt într-adevăr interesați în descoperirea culturală în timpul călătoriei lor.

Consiliul Europei a elaborat două proiecte în domeniul turismului cultural: primul proiect, „*Zilele europene ale patrimoniului*”. Acest domeniu de turism este specializat în studierea patrimoniului cultural al Europei, în care este implicat 50 de țări. Succesul Zilelor europene ale patrimoniului se datorează organizării la nivel local, de către comunitățile municipale și regionale. În fiecare an, comunitățile din întreaga Europă devin parte a «familiei culturale» care sărbătoresc patrimoniul european extraordinar de bogat. Evenimentele culturale aduc în prim-plan meșteșugurile și tradițiile, precum și arhitectura și arta locală, și vizează, totodată, promovarea înțelegerii reciproce între cetățenii europeni.

Al doilea proiect este „*Harta vinului din Uniunea Europeană*”. La îndeplinirea acestui proiect, au fost folosite tehnologii noi informaționale, pentru a ajuta turiștii în elaborarea „*rutelor viti-vinicole*”, iar pentru reprezentanții din sfera serviciilor pentru a fi localizați mai ușor. Studiind experiența istorică, s-a dovedit că, pe o perioadă de mai multe generații „*rutele viti-vinicole*”, treceau din Turcia, prin România la vest și sudul Europei. Prin aceste fluxuri au avut loc o colaborare strânsă între vinificatorii europeni.

Această hartă va fi de folos atât turiștilor cât și vinificatorilor. Acest proiect a pus bază pentru o cooperare mai strânsă între viticultori și întreprinderile vinicole din 7 țări, care fac parte din regiunea europeană.

Pe această hartă interactivă se va putea plasa informații atât despre viticultori, vinificatori, cât și despre

number of tourists who want to visit gastronomic tours including wine and 16% of purchases made by tourists in Italy are Italian traditional products: cheese, wine, meat products [6].

Romania's rank is 68 in the world rankings, Ukraine's rank is 76, and Moldova's rank is 102.

Conclusions: Particular attention is given at the international level to the wine tourism development. Cultural tourism at the international conference held in the Ukrainian city of Odessa on May 23, 2013, Ms. Grossman Madelena, general secretary of the International Association for cultural exchanges and tourism of the Council of Europe (ACTE), which is the representative of the Spanish dynasty wine Santiago Vivanco presented a new draft EU designation "wine road map" that calls for union tourism opportunities of 7 countries: Turkey, Greece, Italy, Ukraine, France, Spain, Romania.

According to Ms Madelena Grossman, cultural tourism is one of perspective and rapidly growing service industry. The focus is on originality and uniqueness of the place, which they represent. In other words, cultural tourism brings fame region, which is different from other regions. Tourism and culture have always been very close in Europe, which is always an important destination for those drawn to its rich culture and historical heritage. Moreover Europe's cultural heritage is one of the oldest and most important legacies producing tourism. According to a European Commission study, cultural tourism attracts a number of increasingly more tourists, 20% of visits in Europe cultural motivation, while 60% of European tourists are really interested in cultural discovery during trip them.

The Council of Europe has developed two projects in cultural tourism. The first project is *European Heritage Days*³. This area of tourism specializes in studying the cultural heritage of Europe and involve 50 countries. The success of the European Heritage Days is due to their organization by local municipal and regional communities. Each year communities across Europe make themselves part of the "cultural family" presenting extraordinarily rich European heritage. Cultural events bring to the fore local crafts, traditions, art, and architecture aiming to promote mutual understanding between EU citizens.

The second project is *Wine Map of the European Union*. In carrying out this project, information technologies have been used to help in drawing tourists 'routes in wine' and representatives of the services sector to be located more easily. Studying historical experience has proven that over a period of several generations 'routes in wine' went from Turkey through Romania to the west and south of Europe. These flows have been a close collaboration between European winemakers.

This map will be useful both for tourists and winemakers. This project has laid the foundation for closer cooperation between vine growers and wineries in

³ <http://pjp-eu.coe.int/en/web/ehd-jep/home>

cafenelele, hoteluri, toată informația legată de regiunea dată, poate fi inclusă informații cât și fotografii. La moment pe harta interactivă sunt incluse locuri unice, care au fost cunoscute doar de localnici, dar care prezintă un mare interes pentru străini.

În cele din urmă, turiștii singuri își pot crea harta drumurilor vinicole, pot face comandă prin internet, a hotelurilor și excursiilor, sau adresându-se la agențiile de turism. Operatorii de turism prezintă un interes deosebit pentru proiect, realizând, că prin promovarea colectivă a rutelor vitivinicole europene pot fi obținute beneficii.

Generalizând cele expuse, se poate menționa că turismul viti-vinicol reprezintă o formă de turism orientată spre vizitarea agenților economici viti-vinicoli și a regiunilor vinicole cu scopul de a îmbina plăcerea degustării produselor respective cu cunoașterea stilului de viață local, a mediului rural și a activităților culturale.

seven countries in Europe.

On this interactive map will be able to place information about both the growers, winemakers and about cafes, hotels, all information related to this region may be included as information and photos. Currently on the interactive map includes single seats, which were known only to locals, but of great interest to foreigners.

Finally, guests can create their own wine road map, can order by internet hotels and tours, or contact travel agents. Tour operators are of particular interest for the project understanding benefits at promoting collective European wine routes.

Generalizing the above, we may mention that wine tourism is a form of tourism oriented to visits to wine regions and wine producers in order to combine the pleasure of tasting products with the knowledge of local lifestyle, rural and cultural activities.

Referințe bibliografice / References

1. SOARE, I. *Turism: tipologii și destinații*. Târgoviște: Ed. Transversal, 2007. 452 p. ISBN 978-973-7798-56-5.
2. ХАРЧЕНКО, К. Энотуризм для начинающих. 2012, 6 апреля [accesat 17 iunie 2014]. Disponibil: <http://o-svobode.ru/2012/enoturizm-dlya-nachinayuschih.htm>
3. ВОСТОЧНО-ЕВРОПЕЙСКАЯ АССОЦИАЦИЯ СОМЕЛЬЕ И ЭКСПЕРТОВ. Энотуризм: европейское виноделие. 2011, 28 марта [accesat 17 iunie 2014]. Disponibil: <http://wine-expert.org/ru/publications/22/>
4. WORLD ECONOMIC FORUM. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2013 [accesat 17 iunie 2014]. Disponibil: <http://www.weforum.org/reports/travel-tourism-competitiveness-report-2013>
5. Drumurile vinului. In: Travel Advisor. 2012, no. 11 [accesat 24 iunie 2014]. Disponibil: <http://www.vinland.ro/prin-lumea-vinurilor/drumurile-vinului/>
6. ПЕТРУСЕНКО, О. Молодая лоза винного туризма: Перспективы развития в Украине. В: Мир Продуктов. 2013, июнь, сс. 48-49 [accesat 21 iulie 2014]. Disponibil: <http://library.nuft.edu.ua/inform/mirprod48.pdf>

Recomandat spre publicare: 15.02.2014

UNELE ASPECTE MODERNE ALE GLOBALIZĂRII FINANCIARE

Ivan LUCHIAN, conf. univ., dr.,
IIM „IMI-NOVA”

Globalizarea financiară constituie ultima etapă a procesului de internaționalizare financiară și devine unul din cele mai discutate subiecte de către cercetătorii economiști. Ea are multe forme de manifestare și direcții de dezvoltare. Una dintre principalele caracteristici ale globalizării financiare este creșterea rolului sectorului financiar, în legătură cu extinderea domeniului de aplicare și complexitatea relațiilor economice externe. În această lucrare sunt prezentate tendințele moderne ale procesului de globalizare financiară.

Cuvinte cheie: globalizarea financiară, piața valutară internațională, investiție străină directă, piața globală de capital, sistemul bancar internațional, centru financiar global, instituție financiară internațională.

Introducere. Globalizarea financiară poate fi definită ca un proces de interconectare a piețelor de capitaluri la nivel național și internațional [5].

Dezvoltarea globalizării financiare are loc în următoarele forme de bază:

- Majorarea substanțială a volumului mediu al operațiunilor pe piața valutară internațională;
- Transformări globale ale investițiilor străine directe (ISD);
- Extinderea pieței globale de capital;
- Mărirea pieței globale a instrumentelor financiare derivate;
- Dezvoltarea sistemului bancar internațional;
- Apariția și dezvoltarea centrelor financiare internaționale;
- Dezvoltarea activității instituțiilor financiare internaționale.

Aceste tendințe vor fi examinate în continuare desfășurat.

Majorarea substanțială a volumului mediu al operațiunilor pe piața valutară internațională poate fi considerată drept bază pentru desfășurarea globalizării financiare, ceea ce se demonstrează prin Figura 1.

SOME MODERN ASPECTS OF FINANCIAL GLOBALIZATION

Ivan LUCHIAN, Associate Professor, PhD,
IIM „IMI-NOVA”

Nowadays, financial globalization as latest stage of financial internationalization process becomes to be the most discussed subject by economic scientists. It has many forms of manifestation and directions of development. One of the main features of financial globalization is increasing the role of the financial sector, linked with the expansion of the scope and complexity of foreign economic relations. In this work are presented modern trends of financial globalization.

Key words: financial globalization, international currency market, foreign direct investment, international capital market, international banking system, global financial center, international financial institution.

JEL Classification: F5, F6, F65, G15, G21, G24

Introduction. Financial globalization can be defined as a process of interconnection of capital markets at national and international level [5].

Development of financial globalization occurs in the following forms:

- The substantial increase in the average volume of transactions in the international market;
- Transformations of global foreign direct investment (FDI);
- Expanding global capital market;
- Increasing global derivatives market;
- Develop international banking system;
- The emergence and development of international financial centers;
- Development of international financial institutions.

In place, these trends will be examined further.

Substantial increase in the average volume of transactions in the international market can be considered as a basis for conducting financial globalization, which is shown in Figure 1.

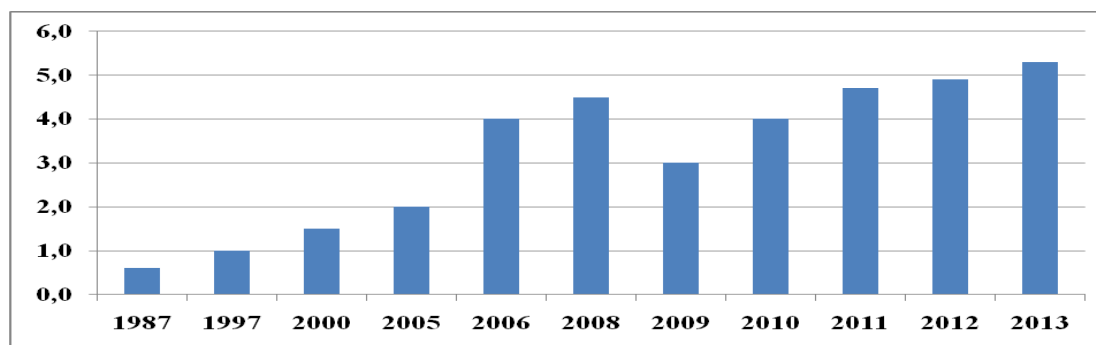


Fig.1. Dinamica volumului mediu al tranzacțiilor pe piața valutară internațională, 1987-2013 (trilioane USD) /

Fig.1. The average daily turnover in global foreign exchange markets dynamic, 1987-2013 (Billions of dollars)

Sursa/ Source: [3], [6], [8].

În anul 1987 acest indicator constituia 600 miliarde USD, la sfârșitul anului 1992 – 1 trilion USD, în 1997 – 1,2 trilioane USD, în 2000 – 1,5 trilioane USD; în 2005-2006 acesta a oscilat între 2 și 4 trilioane USD.

În anul 2008 volumul zilnic al tranzacțiilor valutare a constituit 4,5 trilioane USD, însă din luna aprilie 2009 această sumă s-a redus până la 3 trilioane USD; în anul 2010 el a crescut până la 4 trilioane USD; în 2011 a atins nivelul record de 4,7 trilioane USD. În anul 2012 acest indicator a fost deja de 4,9 trilioane USD, iar în 2013 – 5,3 trilioane USD.

În conformitate cu unele prognoze, volumul zilnic al tranzacțiilor valutare internaționale va ajunge la cifra de 10 trilioane USD în anul 2020.

În anul 2013 cele mai tranzacționate pe piața internațională au fost: Dolarul SUA (USD), Euro (EUR) și Yenul japonez (JPY).

În Tabelul 1 se prezintă topul global al centrelor pe piața Forex.

Londra rămâne pe poziția de top cu 40,9% din volumul global, în creștere față de 36,8% în 2010, urmat de New-York cu 18,9%, în creștere față de 17,9%.

In 1987 this indicator was \$600 billion at the end of 1992 – \$1 trillion in 1997 – \$1.2 trillion in 2000 – \$1.5 trillion; in 2005-2006 it has fluctuated between \$2 trillion and \$4 trillion.

In 2008, the daily volume of foreign exchange transactions amounted to \$4.5 trillion, but in April 2009, this amount was reduced to \$3 trillion; in 2010 it increased to \$4 trillion; in 2011 it reached \$4.7 trillion record. In 2012 this indicator was \$4.9 trillion already, and in 2013 – \$5.3 trillion.

According to some forecasts, the daily volume of foreign exchange transactions will be \$10 trillion in 2020.

In 2013 the international market was U.S. dollar (USD), Euro (EUR) and Japanese Yen (JPY).

Table 1 presents the overall ranking centers on the FX market.

London remains the top position with 40.9% of the overall increase from 36.8% in 2010, followed by New York with 18.9% up from 17.9%.

Tabelul 1/Table 1

Volumul zilnic al tranzacțiilor pe piața Forex/ Daily volume of transactions in the FX market

Țara/ Country	2010		2013	
	Suma/Amount (miliarde/billion USD)	Pondere/Share (%)	Suma/Amount (miliarde /billion USD)	Pondere/Share (%)
Marea Britanie/ Great Britain	1854	36,8	2726	40,9
Statele Unite ale Americii/ United States of America	904	17,9	1263	18,9
Singapore/ Singapore	266	5,3	383	5,7
Japonia/ Japan	312	6,2	374	5,6
Hong Kong/ Hong Kong	238	4,7	275	4,1

Sursa/ Source: [6].

Structura globală a tranzacțiilor cu instrumente pe piața Forex în anul 2013 se prezintă în felul următor [6]:

- Instrument de schimb valutar – 5345 miliarde USD;
- Tranzacții spot – 2046 miliarde USD;
- Contracte forward – 680 miliarde USD;
- Tranzacții swap FX – 2228 miliarde USD;
- Tranzacții valutare swap – 54 miliarde USD;
- Opțiuni și alte produse – 337 miliarde USD.

Transformările globale ale ISD sunt legate de următoarele tendințe [12]:

➤ *Mărirea volumului global al investițiilor străine directe.*

Figura 2 demonstrează dinamica fluxurilor ISD.

După cum se vede din figură, tendința generală este de a forma valori cu orientare generală ascendentă [9], [12].

În perioada anilor 1995-2000 fluxul mondial anual de ISD a atins cifra de 1408,3 miliarde USD, după care a urmat o recesiune până în anul 2003.

Apoi a urmat un alt val, care a marcat o creștere în perioada anilor 2004-2007 până la nivelul maxim de 1833 miliarde USD, după care a urmat o reducere până la 1220 miliarde USD în anul 2009. Următorul val s-a format prin creșterea fluxului ISD în anii

The overall structure of the FX market instruments transactions in 2013 is as follows [6]:

- Foreign exchange instruments – \$5345 billion;
- Spot transactions – \$2046 billion;
- forward contracts – \$680 billion;
- FX swaps – \$2228 billion;
- Currency swap – \$54 billion;
- Options and other products – \$337 billion.

Global changes in FDI are related to the following trends [12]:

➤ *The increase in global FDI.*

Figure 2 shows the dynamics of FDI flows.

As shown in the figure, the general trend is to form waves with general guidance upward [9], [12].

During the period 1995-2000 the annual global flow of FDI reached \$ 1408.3 billion, followed by a recession until 2003.

Then another wave came, which marked an increase during 2004-2007 up to a maximum of \$1,833 billion, followed by a reduction to \$1,220 billion in 2009.

Following wave was formed by increasing the flow

2010-2011, fluxul ISD s-a redus cu 18% de la 1650 miliarde USD în 2011 până la 1350 miliarde USD în anul 2012.

of FDI in 2010-2011. FDI decreased 18% from \$1650 billion in 2011 to \$1,350 billion in 2012.

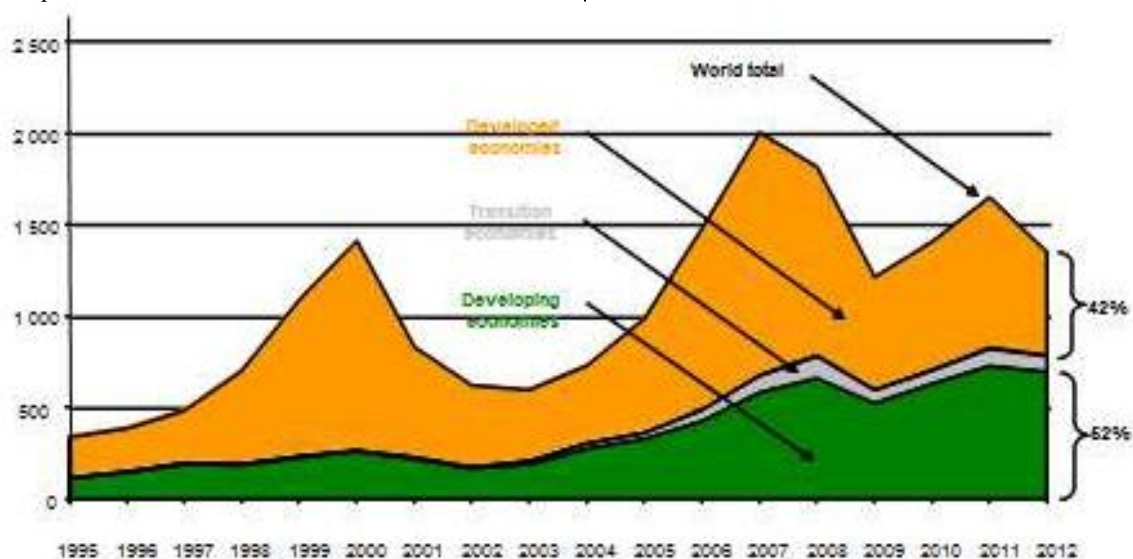


Fig. 2. Fluxurile globale ale ISD în perioada anilor 1995–2012 (mld. USD) / Fig. 2. FDI inflows, global and by group of economies, 1995–2012 (Billions of dollars)

Sursa/ Source: [12].

Fluxul mondial al ISD în anul 2013 este prognozat la nivel de 1461 miliarde USD [4] – la nivelul comparabil cu cel mediu de înainte de criza din anii 2005-2007 fiind posibilă continuarea trendului ascendent cu 1600 miliarde USD în anul 2014 și cu 1800 miliarde USD în anul 2015.

➤ *Creșterea continuă a ponderii țărilor în curs de dezvoltare și a țărilor în tranziție în volumul total al ISD.*

Din anul 2003 a început schimbarea structurii ISD în sensul măririi ponderii țărilor în curs de dezvoltare, pentru a ajunge în anul 2013 cota de 52% [4].

Volumul estimat al ISD în aceste țări în anul 2013 a atins nivelul de 759 miliarde USD, depășind suma ISD din țările dezvoltate cu 183 miliarde USD [4].

➤ *Creșterea bruscă a rolului Uniunii Europene pe piața internațională a investițiilor.*

În anul 2005, din cele 542 miliarde USD de ISD atrase de țările dezvoltate, 422 miliarde USD s-au oprit în UE. Cele mai active în atragerea și exportul de ISD au fost: Anglia, Franța și Olanda.

Țările UE ocupă totodată primele trei locuri în lume la volumul ISD atrase pe cap de locuitor. Acestea sunt: Belgia cu circa 19000 USD, Elveția cu 16000 USD și Olanda cu 15000 USD pe cap de locuitor.

➤ *Schimbarea de amplasare a ISD.*

În ultimele decenii, modificarea structurii ISD a avut loc în direcția reducerii ponderii investițiilor din industria extractivă și creșterea respectivă a ponderii acestora în industria prelucrătoare și cea a serviciilor. Deosebit de repede a crescut ponderea serviciilor.

Astfel, dacă la începutul anilor '70 cota serviciilor în volumul total al ISD constituia mai puțin de un sfert, la începutul secolului XXI aceasta, deja, s-a ridicat până la peste 60%. În anul 2005, cu cele mai înalte ritmuri au crescut investițiile în asemenea domenii ale serviciilor ca:

- finanțele;
- telecomunicațiile;

Global FDI flows in 2013 is forecast at \$1,461 billion [4] – at comparable average before the crisis of 2005-2007, being possible to continue uptrend with \$1,600 billion in 2014 and \$1,800 billion in 2015.

➤ *The continuous growth of the share of developing countries and countries in transition in the total FDI.*

Since 2003 began changing the structure of FDI in the sense of increasing the share of developing countries to reach 2013 rating of 52% [4].

Estimated volume of FDI in these countries in 2013 reached \$759 billion, exceed the amount from developed countries with \$183 billion [4].

➤ *The sharp increase in the EU's role on the international investment market.*

In 2005, of the \$542 billion of FDI attracted by the developed countries, \$ 422 billion in the EU stopped. Most active in attracting FDI and exports were: England, France and Holland.

EU countries also occupy the first three places in the world attracted FDI per capita. These are: Belgium by about \$19,000, Switzerland with \$16,000 and Netherlands with \$15,000 per capita.

➤ *Changing the location of FDI.*

In recent decades, changing the structure of FDI has occurred in reducing weight and increasing investments in the extractive industry that their share in manufacturing and services. The share of services increased very soon.

Thus, if, in the early 70s, the share of services in total FDI amounted to less than a quarter already in the XXI century, it amounted to over 60%. In 2005, with the highest rates increased investments in such service sectors as:

- finance;
- telecommunications;

c) tranzacțiile cu valori imobiliare.

O altă formă de manifestare a globalizării financiare este legată de *extinderea pieței globale de capital*.

Valoarea globală a activelor financiare în anul 2012 a constituit 225 trilioane USD. În perioada anilor 1990-2007 aceasta a avut un ritm anual mediu de creștere de 7,9 la sută, iar în perioada de după criză – doar de 1,9% (Figura 3).

c) trade in real estate.

Another manifestation of financial globalization is linked to *global capital market expansion*.

The overall value of financial assets in 2012 amounted to \$225 trillion. During the period 1990-2007 had an average annual growth rate of 7.9 percent, and during the crisis – only 1.9% (Figure 3).

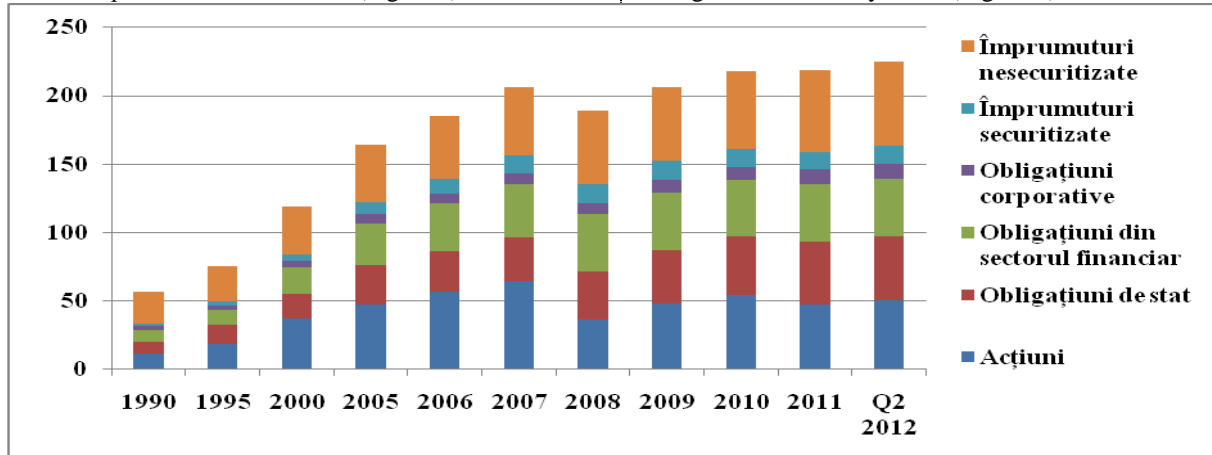


Fig.3. Dinamica modificărilor structurale pe piața globală de capital /
Fig. 3. Structural movements of Global Capital Market (Trillions of dollars)

Sursa/ Source: [7].

Cel mai important segment al pieței globale de capital cu un volum de 62 de trilioane USD rămân împrumuturile neseuritizate (27,6 la sută), urmat de piața globală de acțiuni de 50 de trilioane USD (22,2 la sută), piața globală a obligațiunilor de stat cu 47 de trilioane USD (20,9 la sută) și piața globală a obligațiunilor corporative – 42 de trilioane USD (18,7 la sută) [7].

Globalizarea financiară este legată de *creșterea pieței globale a instrumentelor financiare derivate*. Această piață este estimată la valoarea de 1200 trilioane USD, dar prezintă totodată cel mai mare risc pentru sănătatea financiară mondială. Ea este complexă, este nereglementată și ar trebui să prezinte interes pentru liderii mondiali, deoarece valoarea totală a acestor instrumente este de 20 de ori mai mare ca cea a economiei mondiale. Dar comercianții se pronunță pentru continuarea activității chiar în condițiile asumării riscului enorm, însă autoritățile de reglementare nu sunt în stare să limiteze acest risc, deoarece adesea le lipsește puterea sau cunoștințele necesare pentru a face acest lucru.

Globalizarea financiară este de neconceput fără *dezvoltarea sistemului bancar internațional*. În anul 2013 valoarea totală a activelor celor mai mari 50 de bănci a atins nivelul de 69,6 trilioane USD, fiind în creștere cu 5,5% față de anul 2012. Șapte bănci chineze au deținut 17% din suma totală, formând cel mai mare grup național. Contribuțiile băncilor din SUA au constituit – 14%, a celor din Marea Britanie – 13% și a celor din Franța – 12%.

De asemenea este remarcabilă *mărirea numărului centrelor financiare offshore*.

În conformitate cu datele Organizației pentru Colaborarea și Dezvoltarea Economică, care în anul 2013 a întocmit lista acestor jurisdicții formată din 74 de țări (teritorii).

În conformitate cu unele estimări, în anul 2013 volumul mijloacelor bănești plasate în zonele offshore a constituit 18,5 trilioane [13].

Acestea mai sunt folosite, de asemenea, pentru astfel de

The most important segment of the global capital market with a volume of \$62 trillion remain securitized loans (27.6 percent), followed by global market share of \$50 trillion (22.2 percent), the global market bonds with \$47 trillion (20.9 percent) and global corporate bond market – \$42 trillion (18.7 share) [7].

Financial globalization is linked to increasing global market derivatives.

This market is estimated to amount to \$1,200 billion. But the greatest risk to the global financial health.

It is complex, is unregulated and should be of interest to world leaders as the total value of these instruments is 20 times the world economy. But traders decide to continue the activity even under enormous risk taking, but regulators are not able to limit this risk because they often lack the power or knowledge to do so.

Financial globalization is inconceivable without the *development of the international banking system*. In 2013 the total assets of the 50 largest banks reached \$69.6 billion, increasing by 5.5% compared to 2012. Seven Chinese banks owned 17% of the total, forming the largest national group. Contributions amounted to U.S. banks – 14% of those in the UK – 13% and those in France – 12%.

It is also *remarkable increase in the number of offshore financial centers*.

According to data from the Organization for Economic Cooperation and Development in 2013 perfected the list of those jurisdictions consists of 74 countries (territories).

According to some estimates, in 2013, the amount of funds placed offshore was \$ 18.5 trillion [13].

Also, they are used mostly for financial engineering such as paying VAT or making imports fictitious. Recent

inginerii financiare cum ar fi neplata TVA sau efectuarea de importuri fictive etc. Aprecierile recente demonstrează că, din cauza crizei, 70% din tranzacțiile pe plan mondial se fac prin intermediul sistemului *offshore* [11].

În contextul abordat, este remarcabilă *crearea și dezvoltarea centrelor financiare globale*.

Un *centru financiar global* este un oraș cu un număr mare de bănci importante pe plan internațional, întreprinderi și burse de valori. Un centru financiar internațional este un termen non-specific, folosit, de regulă, pentru a descrie un participant important în tranzacționare pe piața financiară internațională. Un centru financiar global are, de obicei, cel puțin bursă de valori internațională [2].

La momentul de față topul centrele financiare globale este format din următoarele orașe: Londra, New-York City, Tokyo, Hong Kong, Frankfurt, Singapore, Chicago, Shanghai, Sydney, Toronto [2].

Acest proces este susținut de consolidarea unor segmente ale pieței financiare internaționale. Un exemplu evident este crearea grupurilor bursiere NASDAQ OMX, NYSE Euronext, CEE Stock Exchange Group și London Stock Exchange Group. Dar cel mai remarcabil este NASDAQ OMX Group, Inc., care este, de fapt, cea mai mare bursă de valori din lume, ce oferă servicii de comerț cu diverse active financiare ale 3700 de companii listate pe șase continente. Soluțiile tehnologice ale NASDAQ OMX sunt la peste 70 de burse de valori, organizații de clearing și depozitare centrale de valori mobiliare în peste 50 de țări [10].

Globalizarea financiară, într-o anumită măsură, este determinată de *activitatea instituțiilor financiare internaționale*. De exemplu, astăzi se discută pe larg activitatea Fondului Monetar Internațional și posibilitatea reorganizării lui în Banca Centrală Mondială. De asemenea, are loc creșterea rolului Grupului Băncii Mondiale, Băncii pentru Reglementări Internaționale, Asociației Internaționale a Pieței Valorilor Mobiliare, Federației Mondiale a Burselor de Valori, Asociației Internaționale a Supraveghetorilor în Asigurări ș.a.

assessments estimated that the crisis, 70% of global transactions are made through offshore system [11].

In the context approach is remarkable creation and development of global financial centers.

A global financial center is a city with a large number of major international banks, companies, and stock exchanges. An international financial center is a non-specific term typically used to describe a major participant in the international financial market trading. A global financial center usually has at least international stock exchange [2].

At present the top global financial centers consists of the following cities: London, New York City, Tokyo, Hong Kong, Frankfurt, Singapore, Chicago, Shanghai, Sydney, Toronto [2].

This process is supported by the strengthening of the international financial market segments. An obvious example is creating NASDAQ OMX stock exchange group, NYSE Euronext, CEE Stock Exchange Group and London Stock Exchange Group. But most remarkable is NASDAQ OMX Group, Inc., Which is actually the largest stock exchange in the world, offering different trade financial assets of 3,700 companies listed on six continents. NASDAQ OMX technological solutions are more than 70 stock exchanges, clearing organizations and central storage paints securities in over 50 countries [10].

Financial globalization, to some extent, is determined by the activity of international financial institutions. For example, today discusses the work of the IMF and World Bank's reorganization possibility. Also, there is the increasing role of the World Bank Group, Bank for International Settlements, the International Securities Market Association, World Federation of Exchanges, The International Association of Insurance Supervisors etc.

Referințe bibliografice / References

1. CUNNINGHAM, A. World's Biggest Banks 2013. 2013, 1 october [accesat 21 iulie 2014]. Disponibil: <http://www.gfmag.com/magazine/october-2013-1/worlds-biggest-banks-2013>
2. Financial center [accesat 31 iulie 2014]. Disponibil: http://en.wikipedia.org/wiki/Financial_centre
3. Foreign exchange market [accesat 21 iulie 2014]. Disponibil: http://en.wikipedia.org/wiki/Foreign_exchange_market
4. Global FDI rose by 11%; developed economies are trapped in a historically low share. In: Global investment trends monitor. 2014, no. 15, 28 january [accesat 14 iulie 2014]. Disponibil: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2014d1_en.pdf
5. Globalizarea financiară [accesat 21 iulie 2014]. Disponibil: http://www.academia.edu/6282347/Globalizarea_financiara
6. Global FX volume reaches \$5.3 trillion a day in 2013 – BIS. 2013, 5 september [accesat 21 iulie 2014]. Disponibil: <http://www.reuters.com/article/2013/09/05/bis-survey-volumes-idUSL6N0GZ34R20130905>
7. LUND, S., DARUVALA, T. et al. Financial globalization: Retreat or reset? [accesat 21 iulie 2014]. Disponibil: http://www.mckinsey.com/insights/global_capital_markets/financial_globalization
8. MACKENZIE SMITH, R. FX now a \$5.3 trillion per day market, says BIS [accesat 15 iunie 2014]. Disponibil: <http://www.risk.net/risk-magazine/news/2293080/fx-now-a-usd53-trillion-per-day-market-says-bis>
9. MUNTEANU, C., VÎLSAN, C. *Investiții Internaționale: introducere în studiul investițiilor străine directe*. București: Ed. Oscar Print, 1995. 235 p. ISBN 973971854X.
10. NASDAQ OMX [accesat 21 iulie 2014]. Disponibil: <http://www.nasdaqomx.com/>
11. Paradis fiscal [accesat 21 iulie 2014]. Disponibil: http://ro.wikipedia.org/wiki/Paradis_fiscal
12. ZHAN, J. Global Value Chains: Investment and Trade for Development: world investment report 2013. Geneva, 2013, 26 june [accesat 21 iulie 2014]. Disponibil: http://unctad.org/Sections/dite_dir/docs/diae_stat_2013-06-26_en.pdf
13. Глобальное неравенство в доходах продолжает расти. 2014, 20 января [accesat 21 iulie 2014]. Disponibil: <http://www.vestifinance.ru/articles/38184>

Recomandat spre publicare: 06.05.2014

ANALIZA POVERII FISCALE RAMURALE ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Laura AFTENI, drd., INCE

În articol este analizat nivelul presiunii fiscale prin prisma divizării ramurale a economiei naționale. Scopul acestei segmentări este cunoașterea poverii fiscale pe domenii economice concrete. Este propus și calculat un set de coeficienți și indicatori specifici pentru evaluarea eficienței sistemului fiscal. Deasemenea se face o analiză comparativă a presiunii fiscale cu structura ramurală a PIB-ului.

Cuvinte cheie: politica fiscală, analiza politicii fiscale, impozitarea, eficiența, impozitarea optimă, impozite corporative, impozite și venituri de stat, economie financiară.

Introducere. La momentul actual în legislația Republicii Moldova nu există termeni comuni cu privire la impactul sistemului fiscal asupra activității economice a întreprinderilor. El este substituit prin următoarele noțiuni: „coeficient fiscal”, „rata prelevărilor obligatorii”, „presiune fiscală”, „povară fiscală”, care exprimă intensitatea sarcinii sau obligației contribuabililor de a plăti impozitele către buget.

Indicatorul poverii fiscale asupra contribuabililor, reprezintă un instrument ce măsoară calitatea sistemului fiscal al statului. Sistemul fiscal optim presupune determinarea contribuabililor spre căutarea căilor de creștere a propriei eficiențe economice, și nu reducerea stimulentei antreprenoriale prin fiscalitate. În general optimizarea sistemului fiscal se confruntă cu două fenomene aflate în opoziție permanentă: „eficiența economică” și „echitatea socială”. Optimizarea unuia din aceste fenomene de obicei afectează negativ opozitul.

Nivelul optim al impozitării este o condiție pentru dezvoltarea stabilă a economiei. Această afirmație, la rândul său necesită o argumentare științifică a rolului și esenței poverii fiscale, din punct de vedere impactului asupra dezvoltării producției, și utilizarea ei în sistemul reglementării economiei de către stat. Totodată este necesară determinarea metodologiei de calcul al poverii fiscale, calcularea nemijlocită și evaluarea raporturilor cu indicatorii principali de dezvoltare social-economică; elaborarea metodelor de reglementare și măsurilor de diminuare a poverii fiscale în scopul stimulării activității economice a subiecților economiei naționale.

Conținutul de bază. Începând cu anul 1998 sistemul fiscal al Republicii Moldova a fost supus unor reforme esențiale, în vederea adaptării lui la noile condiții de piață. Odată cu alte măsuri de politică fiscală, legislația fiscală a fost consolidată într-un document unic – Codul Fiscal, care la moment cuprinde 9 titluri care reglementează impozitul pe venit, taxa pe valoarea adăugată, accizele, impozitul pe bunurile imobiliare, taxele locale, administrarea fiscală, taxele pentru resursele naturale, taxele rutiere. În continuare se vor pune în aplicare titlurile cu privire la impozitele sociale, taxa vamală, alte impozite și taxe, totodată sunt prevăzute și alte măsuri de simplificare și perfecționare a legislației fiscale.

ANALYSIS OF BRANCH TAX BURDEN IN MOLDOVA

Laura AFTENI, PhD Student, NIER

The article analyzes the tax burden through the branch division of the national economy. The purpose of this segmentation is to know the tax burden on specific economic areas. There are proposed and evaluated a set of coefficients and indicators for assessing the efficiency of the tax system. Also there is made a comparative analysis of fiscal pressure with branch structure of GDP.

Key words: policy, analysis of fiscal policy, taxation, efficiency, optimal taxation, business taxes, state taxation and revenue, public economics, financial economics.

JEL Classification: E62, E63, H2, H21, H25, H 71, P43

Introduction. Currently, there are no common terms about the impact of the tax system on economic activity of enterprises in Moldovan legislation. It is substituted by the following terms: "fiscal multiplier", "mandatory levy rate", "tax pressure", "tax burden" which expresses the intensity of taxpayers duty to pay taxes to the budget.

Indicator of tax burden on taxpayers is an instrument that measures the quality of the state's tax system. Optimal tax system involves finding ways for taxpayers to increase their own economic efficiency, not reduction of entrepreneurial incentives through tax. In general fiscal system optimization permanently faces two opposing phenomena "economic efficiency" and "social justice". Optimization of one of these phenomena usually negatively affects the opposite.

The optimal level of taxation is a condition for stable economic development. This assertion, in its turn requires a scientific argument of the role and essence of the fiscal burden, in terms of impact on production development, and its use in the system of state regulation of the economy. It is also necessary to determine the methodology for calculating of the fiscal burden, direct calculation and evaluation of relationships with key indicators of socio-economic development; elaboration of regulatory approaches and measures to reduce the tax burden to stimulate economic activity of national economy subjects.

The basic content. Since 1998 the Moldovan tax system has undergone essential reforms to adapt to the new market conditions. Along with other measures of fiscal policy, tax law has been consolidated into a single document – the Tax Code, which currently includes nine titles covering income tax, VAT, excise, real estate taxes, local taxes, administration tax charges for natural resources, road taxes. Further, will be implemented titles on social taxes, customs duty and other taxes, also there are provided other measures to simplify and improve the tax laws.

Nivelul presiunii fiscale, determinat de ponderea veniturilor fiscale în PIB (fără contribuțiile la BASS și FAOAM), a variat de la an la an, cel mai înalt nivel înregistrând în 1998 (23,5%), iar apoi reducându-se pînă la valoarea minimă în 2001 (17,5%). În 2011 acest indicator a atins valoarea de 20,5%, înregistrînd o reducere de 3 p.p. comparativ cu anul 1998. În general în Republica Moldova, structura fiscalității, apreciată prin ponderea fiecărui impozit în PIB, este asigurată pronunțat de TVA și accize.

Nivelul presiunii fiscale, determinat de ponderea veniturilor fiscale cu contribuțiile la BASS și FAOAM în PIB, a înregistrat o creștere în perioada 2001-2007, de la 24 pînă la 34,1%, datorită unui ritm sporit de creștere a impozitelor directe. Începînd cu anul 2008 valoarea acestui indicator a scăzut treptat pînă la valoarea de 30,4%. Această reducere de asemenea se datorează influenței impozitelor directe, doar că în cazul dat efectul de reducere se datorează introducerii cotei de impozitare „0” asupra veniturilor persoanelor juridice. Creșterea pronunțată a impozitelor directe în 2004, de la 12,9%, în 2003, la 15,2% în 2004, în mare parte se datorează introducerii primelor de asigurare medicală.

The level of tax burden, determined by the share of tax revenues to GDP (excluding contributions to the SSIB⁴ and CMIF⁵), varied from year to year, the highest level recorded in 1998 (23.5%), and then reduce until the minimum value 2001 (17.5%). In 2011 this indicator reached 20.5%, registered a decrease of 3 p.p. compared to 1998. Generally, in the Republic of Moldova, the tax structure, assessed by share of taxes in GDP, is provided by VAT and excise duties.

The level of tax burden, determined by the share of tax revenues to GDP, including contributions to the SSIB and CMIF, increased in the period 2001-2007, from 24 to 34.1%, due to an increased growth rate of direct taxes. Since 2008 this indicator decreased gradually up to the value of 30.4%. This reduction is also due to influence of direct taxes, but in this case the effect of reduction is due to introduction of the „0” tax rate on corporate income. Pronounced increase of direct taxes in 2004, from 12.9% in 2003 to 15.2% in 2004, mostly due to introduction of health insurance premiums.

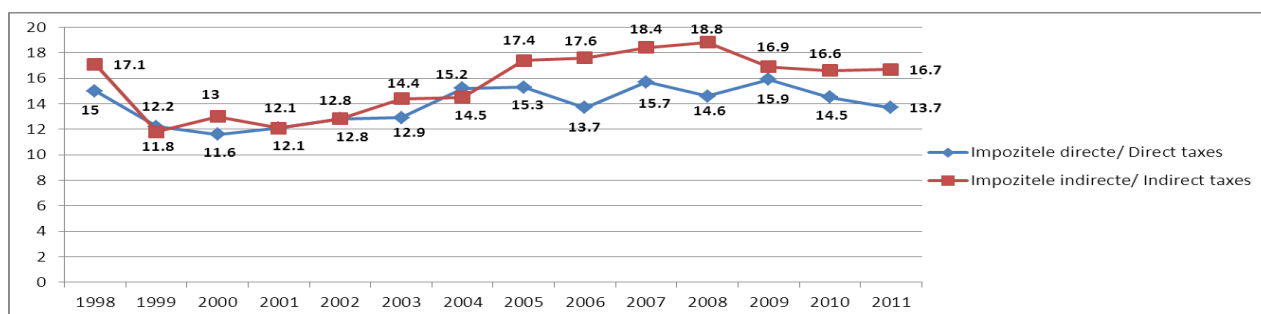


Fig. 1. Evoluția presiunii fiscale în funcție de impozitele directe și indirecte, 1998-2011/

Fig. 1. Evolution of the tax burden based on direct and indirect taxes, 1998-2011

Sursa/Source: Elaborată de autor în baza datelor BNS, Conturi Naționale 1998-2011/Elaborated by author based on NBS, National Accounts 1998-2011.

Analiza eficienței sistemului fiscal și determinarea poverii fiscale în mod ordinar presupune calcularea ponderii veniturilor fiscale în PIB. Majoritatea specialiștilor în domeniu consideră că, cu cât ponderea este mai mică, cu atât este mai favorabil climatul investițional al țării⁶. Alții consideră că, nu există rețete unice pentru alegerea nivelului optim de impozitare, deoarece fiecare țară în parte are o structură individuală a cheltuielilor bugetare⁷.

În opinia autorului, sunt admisibile două puncte de vedere asupra eficienței sistemului fiscal. Pe de o parte cu cât mai mare este ponderea impozitelor în PIB, cu atât este mai multe surse sunt redistribuite prin sistemul de impozitare, astfel cu atât mai eficient este sistemul fiscal.

Din alt punct de vedere, numai în baza calculului ponderii veniturilor fiscale în PIB nu este posibilă evaluarea poverii fiscale efective asupra sectoarelor economiei. Este necesară o analiză complexă a sistemului

Analysis of the efficiency of the tax system and tax burden determination ordinarily involves calculation of the share of tax revenues in GDP. Most experts in the field believe that, how the weight is smaller, much more favorable investment climate of the country is. Others argue that there is a unique formula for choosing the optimal level of taxation, because each country has an individual structure of budgetary expenditures.

According to the author, there are two permissible views on the effectiveness of the tax system. On one hand, the larger the share of taxes in GDP, so many sources is redistributed through the tax system, so the more efficient is the tax system.

From another point of view, only based on the share of tax revenue to GDP calculation is not possible to evaluate the effectiveness of tax burden on economic sectors. It is necessary to analyze complex tax system in terms of basic

4 State Social Insurance Budget

5 Compulsory Health Insurance Fund

6 Шаталов С. Д. Развитие российской налоговой системы // Финансы. - 2011. - № 2. - С. 4

7 Симонов В. В., Сулакшин С. С., Подпорина И. В., Погорелко М. Ю. (2008). Бюджет и налоги в экономической политике России. М.: Научный эксперт. С. 66

de impozitare prin prisma activităților economice de bază și a ramurilor industriale pe următoarele direcții: analiza structurii PIB-ului după tipul veniturilor primare, evaluarea potențialului lor fiscal; compararea poverii fiscale cu structura ramurală a PIB-ului; calculul structurii sectoriale a veniturilor fiscale.

Pentru evaluarea eficienței sistemului fiscal se propune înlocuirea bazei de calcul ordinare PIB cu VAB. Și prin urmare, analiza ramurilor economiei naționale prin prisma unor coeficienți specifici de calcul al presiunii fiscale⁸:

1. Coeficientul poverii fiscale asupra valorii adăugate brute, care permite determinarea influenței presiunii fiscale asupra productivității ramurii.

$$K_{pf_r}^{VAN} = \frac{I_r}{VAB} \quad (1)$$

unde:

I_r – valoarea totală a impozitelor plătite de ramura;

VAB – valoarea adăugată brută generată de ramura concretă.

2. Coeficientul poverii fiscale asupra profitului brut (EBE) în VAB – în vederea determinării coraportului dintre presiunea fiscală și mijloacele financiare proprii (inclusiv amortizarea și profitul).

$$K_{pf_r}^P = \frac{I_r}{P_b} \quad (2)$$

unde:

I_r – valoarea totală a impozitelor plătite de ramura;

P_b – valoarea profitului brut (EBE) al ramurii în VAB generată de către ramură.

3. Coeficientul poverii fiscale asupra profitului net – pentru determinarea coraportului dintre presiunea fiscală și profitul net în VAB.

$$K_{pf_r}^{Pnet} = \frac{I_r}{P_{net}} = \frac{I_r}{P_b - C_{cf}} \quad (3)$$

unde:

P_b – profitul brut realizat de ramură;

C_{cf} – consumul capitalului fix (inclusiv salariile plătite la negru).

Statistica oficială nu publică datele cu privire la impozitul pe venit pe principalele activități economice. Pentru determinarea mărimii impozitului pe venit achitat pe domenii, se aplică rata efectivă de impozitare în anul respectiv asupra venitului impozabil¹¹.

Presiunea fiscală asupra valorii adăugate brute pe economie (2010¹² comparativ cu 2005) s-a redus cu 2.75 puncte procentuale. Se observă o diferențiere mare pe domeniile economiei naționale. Cel mai mult s-a redus, începînd cu anul 2008, presiunea fiscală în construcții, comerț și transport, odată cu introducerea cotei „0” de impozitare a venitului persoanelor juridice. Cea mai mare diferențiere, precum și cea mai mare presiune fiscală (cu excepția pescuitului și pisciculturii), însă se observă în industria

economic activities and industries in the following areas: structural analysis of GDP by type of primary income tax assessment of their potential; comparing the tax burden branch structure of GDP; structure of tax revenue calculation.

To assess the effectiveness of fiscal system there is proposed to replace tax base from ordinary GDP with GVA⁹. And therefore, to analyze branches of the national economy through the specific coefficients for calculating the tax burden:

1. Coefficient of tax burden on gross value added, which allows determining the influence of the tax burden on industry productivity.

where:

I_r – total amount of taxes paid by branch;

VAB – gross value added generated by specific branch.

2. Coefficient of tax burden on gross profit (GOS¹⁰) in GVA – to determine the correlation between the tax burden and equity financial resources (including depreciation and profit).

where:

I_r – total amount of taxes paid by branch;

P_b – value of gross profit (GOS) of the sector in GVA generated by branch.

3. Coefficient of tax burden on net profit - to determine the correlation between the tax burden and net profit in the GVA.

where:

P_b – gross profit realized by branch;

C_{cf} – consumption of fixed capital (including illegal paid wages).

The official statistics do not publish data on income tax on the major economic activities. For the determination of the income tax paid by branches we shall apply effective tax rate on taxable income in the relevant year.

Fiscal pressure on GVA per economy (2010 compared to 2005) decreased by 2.75 percentage points. There is a big difference in the fields of national economy. Most declined, starting with 2008, the tax burden in construction, trade and transport, by the introduction of the "0" rate of corporate income tax. The biggest difference, and the highest tax burden (excluding fishery and pisciculture), is observed in processing and extractive industries: if in 2005 the tax

8 Сайфиева С. Н. Методика расчета и эффективность отраслевой налоговой нагрузки в 2000-2008 гг. // Финансы - 2010. - № 12. С. 40-46.

9 GVA - gross value added.

10 GOS – gross operating surplus

11 Rezultatul financiar pînă la impozitare. Profit (+), pierdere (-), mln lei (2005-2011). BNS

12 Nu comparăm cu datele anului 2011, deoarece presupunem că aceste date încă vor fi modificate esențial.

prelucrătoare și cea extractivă: dacă în 2005 presiunea fiscală pe industria prelucrătoare depășea presiunea pe industria extractivă de 1.2 ori, în 2010 acest decalaj a crescut pînă la 2 ori.

burden on processing industry exceeded pressure on extractive industry 1.2 times, then in 2010 this gap increased to 2 times.

Tabelul 1/Table 1

Presiunea fiscală asupra VAB, %/ Tax burden on GVA, %

Anii/Years	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Total	32.49	32.61	34.51	32.01	29.20	29.74	13.26
A Agricultura, economia vinatului si silvicultura/ Agriculture, hunting and forestry	8.99	8.41	9.22	8.11	7.57	6.60	1.49
B Pescuitul, piscicultura/Fishery, pisciculture	230.52	284.31	350.39	318.33	210.90	247.65	17.78
C Industria extractivă/Extractive industry	93.51	65.51	67.58	65.88	67.92	71.21	8.53
D Industria prelucrătoare/Processing industry	116.85	122.42	136.27	146.61	139.38	142.42	39.19
E Energie electrica si termica, gaze si apa/ Electricity, gas and water	21.87	14.48	35.26	26.35	21.84	21.46	17.30
F Constructii/Construction	21.65	21.00	19.27	14.26	15.05	15.37	8.76
G Comert cu ridicata si cu amanuntul/ Wholesale and retail trade	22.53	23.27	24.36	18.54	16.30	16.63	10.89
I Transporturi si comunicatii/ Transport and communications	23.68	24.71	21.82	10.92	11.21	11.98	6.01
Altele (H, J-P)/Others	12.04	12.17	12.32	11.65	12.18	12.42	11.34

Sursa/Source: Calculele autorului în baza rapoartelor BNS, Conturi Naționale 2005-2011/Author's calculations based on NBS reports, National Accounts 2005-2011.

Presiunea fiscală asupra profitului brut în general pe economie nu s-a modificat esențial în 2010 față de 2000, reducerea înregistrată este de 0.12 p.p. Aici diferențierea este și mai mare. Presiunea fiscală asupra profitului brut generat de industria extractivă și prelucrătoare, sectorului energetic și a pisciculturii este enormă. La acest capitol este necesară implementarea unor măsuri concrete de reducere a presiunii fiscale, întrucît anume profitul reprezintă sursa de bază pentru dezvoltarea ramurilor.

Tax burden on gross profit, generally in the economy, has not essentially changed in 2010 compared to 2000; the recorded reduction is 0.12 pp. Here differentiation is even greater. Tax burden on gross profit generated by extractive and processing industries, energy and fisheries sectors is huge. In this respect, it is necessary to implement concrete measures to reduce the tax burden, because especial profit represents the main source for branches development.

Tabelul 2/Table 2

Presiunea fiscală asupra EBE (profitului brut), %/ Tax burden on GOS (gross profit), %

Anii/ Years	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Total	60.20	61.53	63.97	70.33	67.64	72.15	71.08	70.21	66.55	65.80	60.08	25.98
A	36.50	37.03	35.85	34.51	30.92	27.95	23.84	23.66	10.15	9.21	7.55	1.71
B	309.85	93.53	216.71	838.14	574.61	1028.40	1345.19	636.20	1989.93	55989.89	1569.64	90.78
C	250.40	157.90	139.35	143.28	100.84	214.16	129.93	153.93	177.73	376.14	307.21	33.27
D	174.12	150.49	179.80	246.37	246.80	299.46	319.04	350.04	450.34	462.02	356.72	84.34
E	323.47	201.45	506.73	2028.38	156.72	481.14	59840.57	204.64	311.88	277.47	152.76	83.63
F	44.49	66.79	49.57	51.81	50.28	56.81	55.81	44.41	29.47	35.00	30.82	16.49
G	36.08	36.81	42.67	42.58	46.86	51.63	48.45	45.11	37.33	33.03	32.98	20.18
I	42.96	47.53	47.81	46.94	42.55	41.40	37.77	33.68	19.51	19.38	19.84	10.16
H, J-P	52.98	57.62	54.49	51.46	50.33	47.06	46.58	41.14	28.53	35.86	36.37	34.13

Sursa/Source: Calculele autorului în baza rapoartelor BNS, Conturi Naționale 2000-2011/Author's calculations based on NBS reports, National Accounts 2000-2011.

Din păcate nu este posibilă calcularea celui de a treilea indicator, pentru că nu se cunoaște valoarea consumului capital fix.

Indicatorii suplimentari pentru reflectarea presiunii fiscale pe grupe de impozite sunt:

- ponderea contribuțiilor sociale de stat în VAB, %;
- ponderea impozitelor nete pe produse în VAB, %;
- ponderea altor impozite pe producție în VAB, %.

Unfortunately, it is not possible to calculate the third coefficient, because it does not know the value of fixed capital consumption.

Additional indicators to reflect the tax burden on groups of taxes are:

- share of social contributions in GVA, %;
- share of net taxes on products in the VAB, %;
- share of other taxes on production in GVA, %.

Acești indicatori permit caracterizarea gradului influenței unor impozite asupra valorii adăugate din diferite domenii de activitate economică.

Ponderea contribuțiilor sociale în VAB în 2011 (indiferent de reducerea cotei de impozitare de la 31% în 2000 până la 23% în 2011) a crescut cu 1,38 p.p. în ansamblu pe economie. În particular cea mai mică pondere se înregistrează în domeniul agricol, care pe lângă toate a scăzut în 2011 cu 0,58 p.p. comparativ cu anul 2000. Cea mai mare pondere se înregistrează în domeniul energetic, 16,13% în 2011, care s-a redus comparativ cu anul 2000 cu 5,35 p.p.

These indicators allow the characterization of the degree of the influence of taxes on added value in various fields of economic activity.

Share of social contributions in GVA in 2011 (regardless of the tax rate reduction from 31% in 2000 to 23% in 2011) increased with 1.38 pp. as a whole economy. In particular, the lowest share is registered in agriculture, which besides all decreased in 2011 compared to 2000 by 0.58 pp. The highest share is registered in energetic sector, 16.13% in 2011, however, this was reduced too by 5.35 pp. compared to 2000.

Tabelul 3/Table 3

Ponderea contribuțiilor sociale de stat în VAB, %/Share of social contributions in GVA, %

Anii/Years	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Total	7.42	8.03	8.56	8.42	8.88	8.87	8.31	8.50	8.69	9.16	8.61	8.80
A	3.13	2.73	4.21	4.41	3.31	3.06	2.51	3.31	4.03	3.73	2.28	2.55
B	15.19	8.10	8.57	8.47	9.94	10.01	14.79	12.28	12.26	10.38	9.86	10.60
C	17.94	15.28	14.19	10.87	10.65	11.18	9.27	9.81	9.06	8.66	7.35	7.39
D	10.12	10.79	9.84	9.30	10.93	11.47	10.11	10.53	10.40	9.86	9.04	9.48
E	21.48	14.74	17.93	19.13	17.12	17.18	20.38	17.57	15.81	15.01	14.21	16.13
F	7.38	10.39	8.05	8.21	9.26	11.05	9.75	8.99	8.25	7.64	7.42	8.06
G	3.35	4.07	4.85	4.81	6.03	6.37	5.94	6.37	6.76	6.87	6.77	8.15
I	7.05	7.09	8.48	7.55	7.61	6.96	5.34	5.15	5.24	6.58	6.61	6.78
H, J-P	10.77	11.68	11.35	10.93	11.49	11.26	10.90	10.26	10.50	11.32	11.40	10.97

Sursa/Source: Calculele autorului în baza rapoartelor BNS, Conturi Naționale 2000-2011/Author's calculations based on NBS reports, National Accounts 2000-2011.

Impozitele nete pe produse (BNS) sunt impozitele prelevate proporțional cu cantitatea sau valoarea bunurilor și serviciilor produse, comercializate sau importate de rezidenți (taxa pe valoarea adăugată (TVA), accizele, impozitele pe bunurile și serviciile importate) minus subvențiile pe produse. Cea mai mare pondere a acestora se reflectă în piscicultură, industria extractivă și prelucrătoare. Iar ca tendință generală ele au avut o creștere cu 5,72 p.p. în 2010 față de anul 2000. Ulterior, se va continua analiza impactului acestor impozite asupra capacității de auto-dezvoltare a ramurilor economiei naționale, în vederea determinării măsurilor de optimizare a poverii fiscale produse de ele.

Net taxes on products (NBS) are taxes collected proportionally to the quantity or value of goods and services produced, sold or imported by residents (value added tax (VAT), excise taxes on imported goods and services) minus subsidies on products. The largest shares of these are reflected in the fishery, extractive and processing industries. And as general tendency, they increased by 5.72 pp. in 2010 compared to 2000. Subsequently, it will be continued the analyze of the impact of these taxes on self-development capacity of the economy's branches, in order to determine the measures to optimize the tax burden caused by them.

Tabelul 4/Table 4

Ponderea impozitelor nete pe produse în VAB, %/Share of net taxes on products in GVA, %

Anii/Years	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Total	14.25	13.58	14.56	17.41	16.40	19.09	19.86	20.30	21.53	18.93	19.97	3.44
A	1.34	1.66	1.85	2.97	3.07	3.05	3.72	2.25	0.00	0.84	2.12	0.00
B	87.64	38.97	107.60	125.94	141.87	217.84	272.14	267.75	295.75	197.14	233.68	0.00
C	15.91	26.16	28.77	29.94	23.30	74.62	48.23	51.72	52.45	55.80	60.03	0.51
D	79.13	60.14	72.66	80.87	81.50	100.42	108.53	119.68	134.42	128.31	132.13	29.13
E	24.16	35.90	1.11	3.05	2.15	2.46	1.75	1.08	2.73	2.33	2.53	0.49
F	4.52	6.82	6.66	7.78	5.77	6.13	6.36	5.36	5.23	6.71	7.21	0.07
G	1.70	1.73	7.03	8.22	8.69	10.16	10.40	9.77	8.86	7.62	7.93	0.12
I	0.00	4.58	3.23	3.65	3.16	3.90	5.54	5.39	4.89	4.13	4.82	0.00
H, J-P	0.47	0.65	0.31	0.35	0.15	0.00	0.00	0.09	0.62	0.55	0.68	0.01

Sursa/Source: Calculele autorului în baza rapoartelor BNS, Conturi Naționale 2000-2011/Author's calculations based on NBS reports, National Accounts 2000-2011.

Totodată, este important de menționat că, cea mai mare pondere în structura impozitelor nete pe produse o are taxa pe valoare adăugată, ponderea ei fiind diversă de la o ramură la alta. Dinamica ponderii pe toate activitățile, în perioada 2002-2011, este prezentată în Figura 2.

It is also important to note that, the biggest weight in the structure of taxes on products has value added tax, its share being diverse from one branch to another. Dynamics of VAT share per economy during the period 2002-2011, is shown in Figure 2.

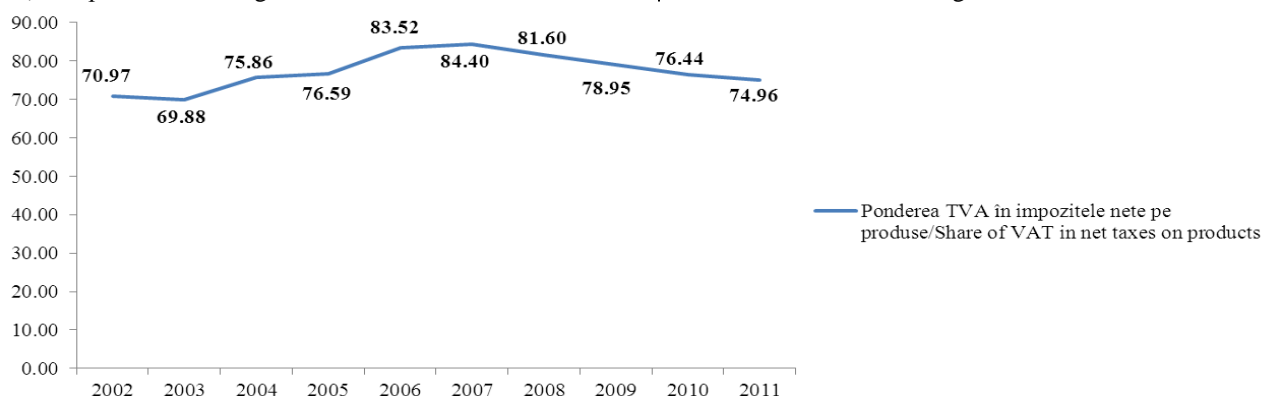


Fig. 2. Dinamica ponderii TVA în impozitele nete pe produse, pe economie în ansamblu, 2002-2011/

Fig. 2. Dynamics of VAT share in net taxes on products, per economy, 2002-2011

Sursa/Source: Elaborată de autor în baza datelor BNS, Conturi Naționale 2002-2011/Elaborated by author based on NBS, National Accounts 2002-2011.

În procesul de producție, sunt prezente și *alte taxe și impozite* (legate de utilizarea factorilor de producție, licențele pentru unele activități economice, sau alte plăți obligatorii necesare în activitatea de producere, inclusiv impozitul funciar, taxa pentru utilizarea resurselor naturale etc.), care însă nu reprezintă o pondere importantă în VAB (mai puțin de 2%). Ponderea acestor impozite pe economie a avut o tendință de diminuare, cu 0,79 p.p. în 2011 față de anul 2000 (de la 1,81 la 1,02%). Însă este necesar să menționăm că cea mai mare pondere aceste impozite au avut-o în sectorul energetic (valoarea maximă 7,8% în 2008), agricultură (2-5%) și piscicultură (valoarea maximă 10,32% în 2008).

Calcularea indicatorilor ramurali ai poverii fiscale, și anume în cazul în care o anumită ramură a economiei generează o valoare adăugată semnificativă, iar povara fiscală asupra ramurii este ridicată, determină necesitatea întreprinderii unor măsuri de diminuare a poverii fiscale, de creare a stimulentei fiscale ce ar favoriza creșterea productivității în ramura respectivă. Pe de altă parte, dacă valoarea adăugată generată nu este semnificativă, însă ramura beneficiază de unele înlesniri fiscale, este indicată renunțarea la unele înlesniri fiscale excesive.

Production process includes also *other taxes* (related to production factors, licenses for certain economic activities or other mandatory payments necessarily for production, including land tax, fee for use of natural resources, etc.), which does not represent a significant share in GVA (less than 2%). The share of these taxes in the economy has had a downward trend, with 0.79 pp in 2011 compared to 2000 (from 1.81 to 1.02%). However, it is necessary to mention that the biggest share of these taxes have had energy (maximum 7.8% in 2008), agriculture (2-5%) and fishery (maximum 10.32% in 2008).

Calculation of indicators of fiscal pressure on branches, especially in case that a particular branch of economy is generating substantial additions and tax burden on this industry is high, determines the need to take measures to reduce the tax burden, create tax incentives that encourage productivity growth in the respective sector. On the other hand, if the added value is not significant, but branch benefit from some tax breaks, is shown giving up to some excessive tax benefits.

Tabelul 5/Table 5

Contribuția ramurilor economiei naționale la formarea VAB, %/
Contribution of national economy branches to GVA formation, %

Anii/Years	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
A	29.00	25.40	24.02	21.46	20.42	19.48	17.34	11.97	10.67	10.06	14.41	14.72
B	0.03	0.06	0.06	0.06	0.05	0.05	0.04	0.04	0.04	0.05	0.04	0.04
C	0.18	0.21	0.25	0.30	0.39	0.45	0.60	0.59	0.61	0.47	0.45	0.51
D	16.26	17.92	17.03	18.13	16.90	15.88	15.00	14.19	13.70	12.58	12.72	13.68
E	2.19	3.12	2.53	2.23	2.59	2.44	2.03	2.37	2.57	2.75	2.75	2.65
F	3.09	3.48	3.38	3.45	4.00	3.98	4.76	5.82	6.02	4.15	4.07	3.98
G	14.28	13.64	12.64	12.61	12.30	12.43	13.78	15.12	15.74	15.65	15.38	16.26
I	10.90	11.77	11.45	12.66	13.74	14.56	14.16	14.82	14.68	14.22	13.52	13.16

Sursa/Source: Calculele autorului în baza rapoartelor BNS/Author's calculations based on NBS reports.

Concluzii. Cea mai mare pondere în crearea VAB o au 4 ramuri ale economiei naționale: agricultura, industria prelucrătoare, comerțul și transporturile. În baza calculelor anterioare pot fi marcate următoarele:

1. Din punctul de vedere al fiscalității, poziția extrem de favorabilă este ocupată de ramura agricolă. Presiunea fiscală în acest sector al economiei naționale înregistrează cele mai reduse valori, după toți indicatorii propuși în lucrare. Totodată acest fapt este justificat prin poziția ramurii respective în contribuția sa la formarea valorii adăugate brute (a doua după mărime și în creștere în ultimii 3 ani).

2. Ramura transporturilor și comunicațiilor este poziționată pe locul doi din punctul de vedere al avantajelor fiscale, deși contribuția ei la formarea VAB noucreate este pe locul 4 pe plan național.

3. Presiunea fiscală asupra profitului brut generat de industria prelucrătoare este enormă. La acest capitol, în opinia autorului, este necesară implementarea unor măsuri concrete de reducere a presiunii fiscale, întrucât anume profitul reprezintă sursa de bază pentru dezvoltarea ramurilor.

4. De altfel și ponderea impozitelor nete pe produse pentru industria prelucrătoare este a doua după mărime. Astfel ponderea relativ joasă a TVA în structura impozitelor nete (în mediu 70%), indică cotele înalte a accizelor și taxelor vamale la materia primă importată.

Conclusions. The largest share in GVA formation is owned by four branches of economy: agriculture, processing industry, trade and transport sectors. Based on previous calculations can be marked following:

1. From the taxation point of view, agricultural sector's position is extremely favorable. Fiscal pressure, in this sector of the national economy, recorded the lowest values according to all indicators proposed in the paper. However, it is justified by the branch position in contribution to gross value added (the second largest and growing in the last 3 years).

2. Transport and communications branch ranks second in terms of tax advantages, although its contribution to the GVA formation is 4th at the national level.

3. Tax burden on gross profit generated by processing industry is huge. In this respect, in author's opinion, it is necessary to implement concrete measures to reduce the tax burden, because especial profit represents the main source for branches development.

4. In fact, the share of net taxes on products for processing industry is the second largest. So the relatively low share of VAT in net tax structure (averaging 70%), indicate high rates of excise and customs duties on imported raw material.

Referințe bibliografice / References

1. BIROUL NAȚIONAL DE STATISTICĂ. Conturile Naționale, 1998-2011 [accesat 18 noiembrie 2013]. Disponibil: <http://www.statistica.md/pageview.php?l=ro&idc=263&id=2334>
2. MINISTERUL FINANTELOR DIN REPUBLICA MOLDOVA. Nota tehnică nr. 1: Privind impactul măsurilor de politică fiscală în 1998-2009 [accesat 7 octombrie 2013]. Disponibil: http://www.mf.gov.md/common/middlecost/middlecostperiod/nota_1.pdf
3. SECRIERU, A., STAMATE, O. *Ghidul procesului bugetar al Republicii Moldova*. Chișinău: Epigraf, 2009. 79 p. ISBN 978-9975-947-64-0.
4. САЙФИЕВА, С.Н. Методика расчета и эффективность отраслевой налоговой нагрузки в 2000-2008 гг. В: Финансы. 2010, № 12, сс. 40-46.
5. САЙФИЕВА, С.Н. Российская система налогообложения: взгляд изнутри. В: Вопросы экономики. 2012, № 12, сс. 116-132.
6. СИМОНОВ, В.В., СУЛАКШИН, С.С., ПОДПОРИНА, И.В., ПОГОРЕЛКО, М.Ю. *Бюджет и налоги в экономической политике России*. Москва: Научный эксперт, 2008. 240 с. ISBN 978-5-91290-033-4.
7. ШАТАЛОВ, С.Д. Развитие российской налоговой системы. В: Финансы. 2011, № 2, с. 4.

Recomandat spre publicare: 19.03.2014

INTELIGENȚA EMOȚIONALĂ ÎN CONTEXTUL TEORIILOR COMPORTAMENTALE

Natalia ȚIMBALIUC, drd., lector univ., ASEM

Lucrarea dată încearcă să plaseze conceptul de inteligență emoțională în context interdisciplinar și să găsească afinități între noțiunea dată și elemente din alte teorii și modele. Ne-am propus să enumerăm câteva componente de bază ale inteligenței emoționale, să menționăm cercetări practice ale aplicării abilităților emoționale în organizații, precum și să stabilim zone de corelare dintre inteligența emoțională și așa teorii ca Teoria Inteligenței Multiple, Teoria lui Maslow, Analiza Tranzacțională, Modelul Johari Window etc.

Cuvinte cheie: *inteligență emoțională, teorii comportamentale, teorii motivaționale, inteligență multiplă, dezvoltare organizațională.*

Introducere. Inteligența emoțională – IE (coeficientul de inteligență emoțională) este un model comportamental relativ recent. O dată cu apariția cărții "Inteligența emoțională" scrisă de Daniel Goleman în 1995, acest concept a crescut în importanță. Mai devreme, în 1970 și 80, teoria inteligenței emoționale a fost dezvoltată în lucrările psihologilor Howard Gardner (Harvard), Peter Salovey (Yale) și John Mayer (New Hampshire) [3].

Premiza de bază a inteligenței emoționale constă în înțelegerea faptului că succesul este determinat de măsura în care individul este conștient de propriile emoții, le poate controla și gestiona eficient, precum și abilitatea lui de a fi empatic față de sentimentele altor persoane. Primul aspect ține de înțelegerea propriei persoane, stabilirea obiectivelor personale, automotivarea și comportamentul uman în general, iar cel de-al doilea aspect vizează abilitățile interpersonale, identificarea și înțelegerea emoțiilor celor din jur.

Daniel Goleman identifică cinci domenii care se referă la inteligența emoțională, și anume:

1. Conștientizarea propriilor emoții.
2. Gestionarea propriilor emoții.
3. Auto-motivarea.
4. Identificarea și înțelegerea emoțiilor altor persoane.
5. Gestionarea relațiilor.

Conținutul de bază. Pe parcursul dezvoltării conceptului de inteligență emoțională au fost elaborate multe abordări și modele teoretice. Articolul dat se va concentra mai mult pe interpretarea lui Daniel Goleman, precum și ideile lui Mayer, Salovey și Caruso. Totuși ne-am propus să atingem și alte domenii de cercetare și să găsim afinități dintre diverse teorii, concepte și aspectul ce ține de inteligența emoțională.

Inteligența emoțională este puternic conectată cu Teoria Inteligenței Multiple și conceptul de "Dragoste și Spiritualitate" în cadrul organizațiilor. Conceptul de "Dragoste și Spiritualitate" pune accent pe aspectul uman la locul de muncă și scoate în evidență compasiunea. Conceptul de "Dragoste și Spiritualitate" în organizații este la fel o parte a inteligenței emoționale, pentru că pune accent pe compasiune și umanitate – forțe fundamentale în viață. Inteligența

EMOTIONAL INTELLIGENCE IN THE CONTEXT OF BEHAVIORAL THEORIES

Natalia TIMBALIUC, PhD Student, Lecturer, ASEM

This paper is trying to put the concept of emotional intelligence in an interdisciplinary context and find similarities between the concept and elements from other theories and models. We decided to list a few basic components of emotional intelligence, to mention practical research of the emotional skills application in organizations, and also to establish areas of correlation between emotional intelligence and such theories as the Multiple Intelligence Theory, Maslow's Theory, Transactional Analysis, The Johari Window Model etc.

Key words: *emotional intelligence, behavioral theories, motivational theories, multiple intelligence, organizational development.*

JEL Classification: *D22, D23, M12, O15*

Introduction. Emotional intelligence – EI (emotional intelligence quotient) is a relatively recent behavioral model. With the advent of the book "Emotional intelligence" by Daniel Goleman, written in 1995, this concept has grown in importance. Earlier, in the 1970s and 80s, the emotional intelligence theory was developed in the works of psychologists Howard Gardner (Harvard), Peter Salovey (Yale) and John Mayer (New Hampshire) [3].

The basic premise of emotional intelligence lies in understanding that success is determined by the extent to which the individual is aware of his own emotions, if he can control and manage them effectively, and also his ability to be empathetic to other people's feelings. The first aspect is the understanding of oneself, setting personal goals, self-motivation and human behavior in general, and the second issue concerns interpersonal skills, identifying and understanding the emotions of others.

Daniel Goleman identifies five areas that relate to emotional intelligence, and namely:

1. Awareness of own emotions.
2. Manage own emotions.
3. Self-motivation.
4. Identifying and understanding the emotions of other people.
5. Managing relationships.

The basic content. During the development of the concept of emotional intelligence there were developed many approaches and theoretical models. This article will focus more on the interpretation by Daniel Goleman, as well as ideas of Mayer, Salovey and Caruso. However, we intend to reach other areas of research and find affinities between different theories, concepts and the aspect related to emotional intelligence.

Emotional Intelligence is strongly connected with the Theory of Multiple Intelligence and the concept of "Love and Spirituality" in organizations. The concept of "Love and Spirituality" focuses on the human aspect at the workplace and highlights compassion. The concept of "Love and Spirituality" in organizations is also a part of emotional intelligence because it emphasizes compassion

emoțională ajută persoanele să aprecieze și să dezvolte aceste forțe, să găsească legătura dintre sine și alții, scop și sens, existență și viață, astfel încât să-și creeze o viziune de ansamblu.

Teoria Inteligenței Multiple ilustrează și măsoară larga varietate de capacități pe care oamenii le posedă și evidențiază că toate persoanele sunt valoroase [2]. După cum este prezentat în tabelul 1, inteligența este un concept complex, compus dintr-o multitudine de aptitudini și abilități specifice. Teoria Inteligenței Multiple a pus accent pe clasificarea acestor abilități în grupuri distincte, astfel făcând posibilă o cercetare mai aprofundată. În baza acestei teorii orice persoană poate identifica punctele sale forte și își poate direcționa eforturile întru fortificarea acestor capacități. Teoria Inteligenței Multiple este deosebit de relevantă în procesul educativ, ca un instrument didactic, dar este de asemenea foarte utilă și la nivel interpersonal.

and humanity - fundamental forces in life. Emotional intelligence helps individuals to assess and develop these forces in order to find the connection between themselves and others, purpose and meaning, existence and life, in order to create an overview.

The Multiple Intelligence Theory illustrates and measures the wide variety of skills that people possess and highlights that all people are valuable [2]. As shown in table 1, intelligence is a complex concept consisting of a multitude of features and specific skills. The Multiple Intelligence Theory focuses on the classification of these skills in distinct groups, thus making possible further, more detailed research. Based on this theory anyone can identify their strengths and can direct their efforts on strengthening these capacities. The Multiple Intelligence Theory is particularly relevant in the educational process, as a teaching tool, but is also very useful at the interpersonal level.

Tabelul 1/Table 1

Teoria Inteligenței Multiple/The Multiple Intelligence Theory

Tipul de inteligență/ The type of intelligence	Descrierea tipului de inteligență/ Description of the type of intelligence	Roluri tipice/Potențial Typical roles/Potential	Cuvinte cheie/ Keywords
Lingvistică/ Linguistic	Se bazează pe cuvinte și folosirea vocabularului, atât scris, cât și vorbit. Dezvoltă abilități de a reține, interpreta și explica idei sau informații. Scoate în evidență legătura dintre comunicare și conținut. <i>It is based on words and vocabulary use, both written and spoken. Develops retaining skills, interpretation and explaining ideas or information. Highlights the link between communication and content.</i>	Scriitori, avocați, jurnaliști, poeți, editori, traducători, prezentatori TV și radio, profesori, artiști etc. <i>Writers, lawyers, journalists, poets, editors, translators, TV and radio presenters, teachers, artists, etc.</i>	Cuvinte, limbi <i>Words, languages</i>
Matematică/ Mathematic	Se bazează pe gândirea logică, științifică, deductivă. Este utilă în rezolvarea problemelor prin analiză și calcule matematice. Ajută la găsirea relației cauză-efect și obținerea unor rezultate tangibile. <i>It is based on logical thinking, scientific, deductive. It is useful in solving problems through analysis and math. Helps finding the cause-effect relationships and obtaining tangible results.</i>	Savanți, ingineri, experți IT, contabili, statisticieni, analiști, bancheri, agenți de vânzări etc. <i>Scientists, engineers, IT experts, accountants, statisticians, analysts, bankers, sales agents, etc.</i>	Numere, logică <i>Numbers, logic</i>
Muzicală/ Musical	Se bazează pe abilități muzicale, conștientizarea și aprecierea sunetelor. Ajută la recunoașterea ritmului, schemelor fonice și legăturii dintre sunete și emoții. <i>It is based on musical skills, awareness and appreciation of sounds. Helps with the recognition of rhythm, sound schemes and the link between sounds and emotions.</i>	Muzicieni, cântăreți, compozitori, producători de muzică, ingineri acustici, antrenori vocali etc. <i>Musicians, singers, composers, music producers, acoustic engineers, vocal coaches, etc.</i>	Muzică, sunete, ritm <i>Music, sounds, rhythm</i>
Kinestezică/ Kinesthetic	Se bazează pe controlarea mișcărilor corpului. Dezvoltă abilități de dexteritate, agilitate fizică și echilibru. Necesită coordonare dintre abilitățile vizuale și cele fizice. <i>It is based on controlling body movements. Develops skills of dexterity, physical agility and balance. Requires coordination between visual and physical skills.</i>	Dansatori, actori, atleți, șoferi, soldați, pescari, grădinari, experți în acupunctură, bucătari etc. <i>Dancers, actors, athletes, drivers, soldiers, fishermen, gardeners, experts in acupuncture, cooks, etc.</i>	Mișcare, experiență fizică <i>Movement, physical experience</i>
Spațială/ Spatial	Se bazează pe percepția vizuală și spațială. Pune accent pe interpretarea și crearea imaginilor vizuale. Dezvoltă abilități de exprimare pictorială a imaginației. Ajută la înțelegerea legăturii dintre imagine și conținut, spațiu și efect. <i>It is based on visual and spatial perception. Emphasis is on interpreting and creating visual images. Develops skills of pictorial expression of the imagination. Helps in understanding the link between image and content, space and effect.</i>	Artiști, designer, arhitecți, fotografi, sculptori, ingineri, cosmetology, consultanți în frumusețe etc. <i>Artists, designers, architects, photographers, sculptors, engineers, cosmetology, beauty consultants, etc.</i>	Imagini, forme, desene, spațiu <i>Images, forms, drawings, space</i>
Inter-personală/ Inter-personal	Se bazează pe perceperea și înțelegerea emoțiilor altor persoane. Dezvoltă empatia, precum și abilitatea de a interpreta comportamentul uman. Găsește legătura dintre relațiile umane și situațiile care cauzează aceste relații. <i>It is based on the perception and understanding of other people's emotions. Develops empathy and the ability to interpret human behavior. Finds the link between human relationships and situations that cause these relationships.</i>	Psihologi, mediatori, lideri, politicieni, educatori, profesori, doctori, profesioniști RU, MK, consilieri, etc. <i>Psychologists, mediators, leaders, politicians, educators, teachers, doctors, HR professionals, MK, counselors, etc.</i>	Contact uman, comunicare, cooperare, lucru în echipă/ <i>Human contact, communication, cooperation, teamwork</i>
Intra-personală/ Inter-personal	Se bazează pe conștientizarea de sine și a propriilor obiective. Dezvoltă abilități de înțelegere a propriei persoane, a relației dintre sine și lumea exterioară, a nevoilor proprii și a reacției față de schimbări. <i>It is based on self-awareness and their own goals. Develops skills to understand oneself, the relationship between oneself and the outside world, their needs and the reaction to changes.</i>	Toate persoanele. <i>Everyone</i>	Reflecție, descoperire <i>Reflection, discovery</i>

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza Howard Gardner "Frames of Mind: Theory of multiple intelligences", 1983./
Elaborated by the author based on Howard Gardner's "Frames of Mind: Theory of multiple intelligences", 1983.

Teoriile ca Programarea Neuro-Lingvistică, Teoria Inteligenței Multiple, etica corporativă și responsabilitatea socială sunt foarte relevante și puternic corelate cu inteligența emoțională.

Există o legătură foarte puternică între IE și TA (Analiza Tranzacțională). Pentru a înțelege și a explica mai bine inteligența emoțională, putem face referire la aspectul de "adult" din modelul AT, care explică proveniența inteligenței emoționale din experiența personală, creată pe parcursul anilor [5].

Inteligența emoțională are tangențe cu numeroase teorii de comunicare și comportament precum PNL (Programarea Neuro-Lingvistică), AT (Analiza Tranzacțională) și empatia. Prin dezvoltarea inteligenței emoționale în cele cinci aspecte menționate mai sus, este posibil de atins o productivitate mai înaltă și un nivel sporit al succesului atât la propria persoană, cât și la cei din jur. Procesul și rezultatele dezvoltării inteligenței emoționale au o serie de alte beneficii ca reducerea stresului personal și organizațional, prin minimizarea conflictelor, îmbunătățirea relațiilor de grup, creșterea stabilității și realizarea unei armonii continue.

Teoria lui Maslow este, de asemenea, relevantă pentru inteligența emoțională. Persoanele care au ajuns la etapa de auto-realizare sunt de regulă foarte puternice și din punct de vedere al inteligenței emoționale. Ei își utilizează potențialul creativ și sunt interesați în auto-împlinire. Cei care se află la etapele inferioare, ca necesitățile fiziologice sau nevoia de securitate, au un nivel al inteligenței emoționale considerabil mai scăzut. Cele cinci trepte în piramida necesităților explică cum nevoile inferioare sunt deficitare sub aspect emoțional și sugerează ca alte cuvinte un mare potențial pentru dezvoltarea abilităților de inteligență emoțională.

Majoritatea teoriilor care includ elemente de comunicare sau comportament devin cu mult mai puternice când sunt corelate cu inteligența emoțională, aici putem aminti Teoria "Celor Șapte Obiceiuri" a lui Stephen Covey, Teoria X și Y a lui McGregor, modelul stilurilor de gândire și evaluare a lui Benziger, teorii de leadership etc. [6].

În continuare vom analiza cadrul de competență a inteligenței emoționale, anumite studii de caz, exemple concrete, instrumente, teste, informații și referințe legate de acest concept. În cadrul lucrului efectuat de Daniel Goleman pentru Centrul de Cercetare a Inteligenței Emoționale, au fost efectuate o serie de studii. Acestea au avut ca scop determinarea influenței inteligenței emoționale la locul de muncă și în cadrul pozițiilor de conducere. Cercetând cadrul de competență emoțională, Daniel Goleman și savanții de la Centrul de Cercetare a Inteligenței Emoționale au evidențiat două competențe de bază: prima este cea personală, care pune accent pe conștientizarea propriei persoane, gestionarea emoțiilor personale și auto-motivarea, iar cea de-a doua este competența socială, axată pe conștiința socială și abilitățile interpersonale [9].

O cercetare interesantă, "Ce este inteligența emoțională și de ce este importantă", realizată de Cary Cherniss a fost prezentată la reuniunea anuală a Societății pentru Psihologia Industrială și Organizațională, în aprilie 2000. Această lucrare conține o explicație detaliată a originii și istoriei conceptului de inteligență emoțională. Un alt studiu realizat de Cary Cherniss a avut drept scop demonstrarea contribuției ce o

Theories such as the Neuro-Linguistic Programming, the Multiple Intelligence Theory, corporate ethics and social responsibility are very important and highly correlated with emotional intelligence.

There is a strong link between EI and TA (Transactional Analysis). To understand and explain better emotional intelligence, we refer to the aspect of "adult" in the TA model that explains the origin of emotional intelligence from personal experience, developed over the years [5].

Emotional intelligence has ties with many communication and behavior theories such as NLP (Neuro-Linguistic Programming), TA (Transactional Analysis) and empathy. By developing emotional intelligence in the five aspects mentioned above, it is possible to achieve a higher productivity and a higher level of success both in oneself and in others. The development and the results of the emotional intelligence process has a number of other benefits such as personal and organizational stress reduction by minimizing conflicts, improving group relations, increasing stability and achieving continuous harmony.

Maslow's theory is also relevant to emotional intelligence. People who have reached the stage of self-realization are usually very powerful in terms of emotional intelligence. They use their creative potential and are interested in self-fulfillment. Those in the levels below, the physiological and security needs are of a considerably lower emotional intelligence level. The five steps in the pyramid of needs explain that the lower needs are deficient in terms of emotional aspect and suggest in order words a great potential for the development of emotional intelligence skills.

Most theories that include communication or behavior elements become much more powerful when linked to emotional intelligence, here we can mention the Theory of "Seven Habits" by Stephen Covey, the X and Y Theory by McGregor, thinking and evaluation styles models by Benziger, theories of leadership etc. [6].

Next we analyze the competency of emotional intelligence, certain case studies, real examples, tools, tests, information and references related to this concept. In the work done by Daniel Goleman for the Emotional Intelligence Research Center have been conducted a number of studies. These were aimed at determining the influence of emotional intelligence at the workplace and leadership positions. Researching the emotional competence framework, Daniel Goleman and scientists from the Centre for Research on Emotional Intelligence revealed two basic skills: the first is the personal one, which focuses on self-awareness, managing personal emotions and self-motivation, and the second is social competence, focused on social awareness and interpersonal skills [9].

An interesting research, "What is emotional intelligence and why is it important" by Cary Cherniss was presented at the annual meeting of the Society for Industrial and Organizational Psychology, April 2000. This paper contains a detailed explanation of the origin and history of the concept of emotional intelligence.

aduce inteligența emoțională performanței corporative și profitului. Acest studiu de caz conține 19 referințe la aplicarea în organizații a inteligenței emoționale. Concluziile acestui studiu de caz sunt deseori folosite în cadrul instruirilor realizate de departamentele de Resurse Umane, trainingurilor pentru leadership și demonstrează cum ajută utilizarea inteligenței emoționale în organizații la atingerea unui nivel sporit de concentrare, dezvoltarea și dedicare față de muncă.

Daniel Goleman și Cary Cheniss au lucrat împreună asupra unui ghid de promovare a inteligenței emoționale la locul de muncă. Ghidul conține 22 de linii directoare care reprezintă descoperirile recente cu referire la inteligența emoțională la locul de muncă. Ele pot fi clasificate în patru grupuri.

Primul grup de sugestii se referă la stabilirea **viziunii** și a **direcției** de dezvoltare a companiei. Aici e nevoie de menționat o serie de etape: evaluarea nevoilor organizaționale, evaluarea nevoilor individuale, prezentarea acestor nevoi în cadrul organizației, oferirea unor teme variate pentru învățare, încurajarea participării angajaților, corelarea obiectivelor personale cu valorile personale, ajustarea așteptărilor din partea indivizilor și evaluarea disponibilității și a motivației pentru învățare și dezvoltare a inteligenței emoționale.

Al doilea grup de linii directoare vizează nemijlocit schimbarea și efortul care trebuie depus pentru **realizarea schimbării**. Acest lucru poate fi realizat prin crearea unor relații de încredere între formatorii de inteligență emoțională și cursanți. Apoi este nevoie de dezvoltarea unor abilități de auto-dirijare în procesul de învățare și schimbare. Urmează stabilirea obiectivelor, identificarea pașilor concreți care vor duce la realizarea acestor obiective, oferirea posibilităților de a exersa schimbarea, folosirea unor metode experimentale și oferirea feed-back-ului. Pentru a menține rezultatele schimbării se încurajează susținerea reciprocă, introspecția și conștiința de sine.

Următoarele sfaturi țin de **schimbarea durabilă** prin încurajarea aplicării noilor cunoștințe nemijlocit la locul de muncă și dezvoltarea culturii organizaționale ca suport de învățare continuă și **evaluarea schimbării**, determinarea în ce măsură schimbarea a funcționat, prin evaluarea performanțelor individuale și organizaționale.

După cum s-a menționat mai sus, abordarea lui Daniel Goleman asupra inteligenței emoționale nu este unica. Mayer, Salovey și Caruso au avut de asemenea un aport semnificativ în cercetarea noțiunii, conceptului și teoriilor ce se referă la inteligența emoțională.

În procesul de predare sau explicare a inteligenței emoționale este foarte util de făcut referire la mai multe concepte, teorii și metodologii, precum și oferirea exemplelor. O astfel de culegere a fost scrisă de Dianne Schilling, "50 activități de predare a inteligenței emoționale". Lucrarea conține teste, exerciții și activități menite să dezvolte abilitățile de inteligență emoțională. Conceptul de inteligență emoțională susține că inteligența tradițională, academică, de obicei măsurată prin coeficientul IQ, este una limitată, că există o gamă largă de alte competențe, determinate de inteligența emoțională, care generează succes. Succesul se datorează nu doar IQ-ului, care este o formă convențională de a măsura inteligența, ci și unei serii de calități personale și elemente de caracter. În pofida unui nivel academic înalt,

Another study by Cary Cherniss is aimed to demonstrate the contribution brought by emotional intelligence to corporate performance and profit. This case study contains 19 references to the application of emotional intelligence in organizations. The findings of this case study is often used in trainings conducted by HR departments, trainings for leadership and demonstrates how the use of emotional intelligence in organizations helps to achieve a high level of concentration, commitment and work development.

Daniel Goleman and Cary Cheniss worked together on a guide to promote emotional intelligence in the workplace. It contains 22 guidelines that represent recent findings regarding emotional intelligence in the workplace. They can be classified into four groups.

The first group of suggestions refers to establishing the development **vision** and **direction** of a company. Here we need to mention a series of steps: the assessment of organizational needs, assessing individual needs, presenting these needs within the organization, providing various themes for learning, encouraging employee participation, correlation of personal goals with personal values, adjusting expectations from individuals and evaluation of availability and motivation for learning and development of emotional intelligence.

The second group of guidelines aims directly the change and effort needed to **achieve change**. This can be achieved by creating trustworthy relationships between emotional intelligence trainers and trainees. Then we need to develop self-control skills in the learning and change process. The next step is setting goals, identifying concrete steps that will achieve these goals, offering opportunities to practice change, using experimental methods and providing feed-back. To maintain the results of change, mutual support is encouraged, introspection and self-awareness.

The following tips are related to **sustainable change** by encouraging the application of new knowledge directly at the workplace and develop the organizational culture as a support for continuous learning and **change assessment**, determining to what extent the change has worked, through assessing individual and organizational performances.

As mentioned above, the approach of Daniel Goleman regarding emotional intelligence is not unique. Mayer, Salovey and Caruso also had a significant contribution in the research of the concept and theories that relate to emotional intelligence.

In the process of teaching or explaining emotional intelligence is very useful to make reference to several concepts, theories and methodologies, and to provide examples. Such a collection was written by Dianne Schilling "50 teaching activities of emotional intelligence." The paper contains tests, exercises and activities designed to develop the skills of emotional intelligence. The concept of emotional intelligence claims that traditional intelligence, academic, typically measured by the IQ coefficient is limited, there is a wide range of other skills, determined by emotional intelligence and that also generate success. The success is not only due to the IQ, which is a conventional form of measuring intelligence,

multe persoane sunt inadaptate social și nu dau dovadă de succes [1].

Oameni cu un coeficient ridicat de inteligență emoțională au mai puține "bagaje" emoționale, în timp ce persoanele cu o inteligență emoțională scăzută tind să aibă probleme nerezolvate care apar ca factori declanșatori sau constanți în viața individului. Alte perspective interesante pentru inteligența emoțională pot fi regăsite în cărțile "Viața e un joc" de Cherie Carter-Scott și "Cele patru argumente" de Don Miguel Ruiz. Tot aici putem aminti conceptul de empatie și modelul de ascultare activă ca argumente relevante pentru inteligența emoțională [4].

Un punct de vedere interesant oferit de Ingham și Luft Johari este legătura inversă dintre inteligența emoțională și nesiguranța personală. Ei afirmă că o dată cu creșterea coeficientului de inteligență emoțională scade insecuritatea, astfel făcând posibilă o toleranță și o deschidere mai mare.

EQ ridicat = insecuritate scăzută = deschidere mai mare.

O altă caracteristică a inteligenței emoționale este măsura în care o persoană este gata să-și exprime sentimentele, vulnerabilitatea și gândurile. Acest lucru este ilustrat în Figura 1, Modelul Johari Window.

but also a range of personal qualities and character elements. Despite a high academic level, many people are socially inept and do not show success [1].

People with a high emotional IQ have fewer emotional "baggage", while those with low emotional intelligence tend to have unresolved issues that arise as constant trigger factors in the life of the individual. Other interesting prospects for emotional intelligence can be found in the book "Life is a game" by Cherie Carter-Scott and "four arguments" by Don Miguel Ruiz. Here we recall the concept of empathy and the model of active listening as relevant arguments to emotional intelligence [4].

An interesting point of view offered by Ingham and Luft Johari is the reverse link between emotional intelligence and personal insecurity. They say that by increasing emotional intelligence, emotional insecurity decreases, and thus making possible a greater tolerance and openness.

High EQ = low insecurity = more openness.

Another characteristic of emotional intelligence is the extent to which a person is ready to express feelings, vulnerability and thoughts. This is illustrated in Figure 1, the Johari Window Model.

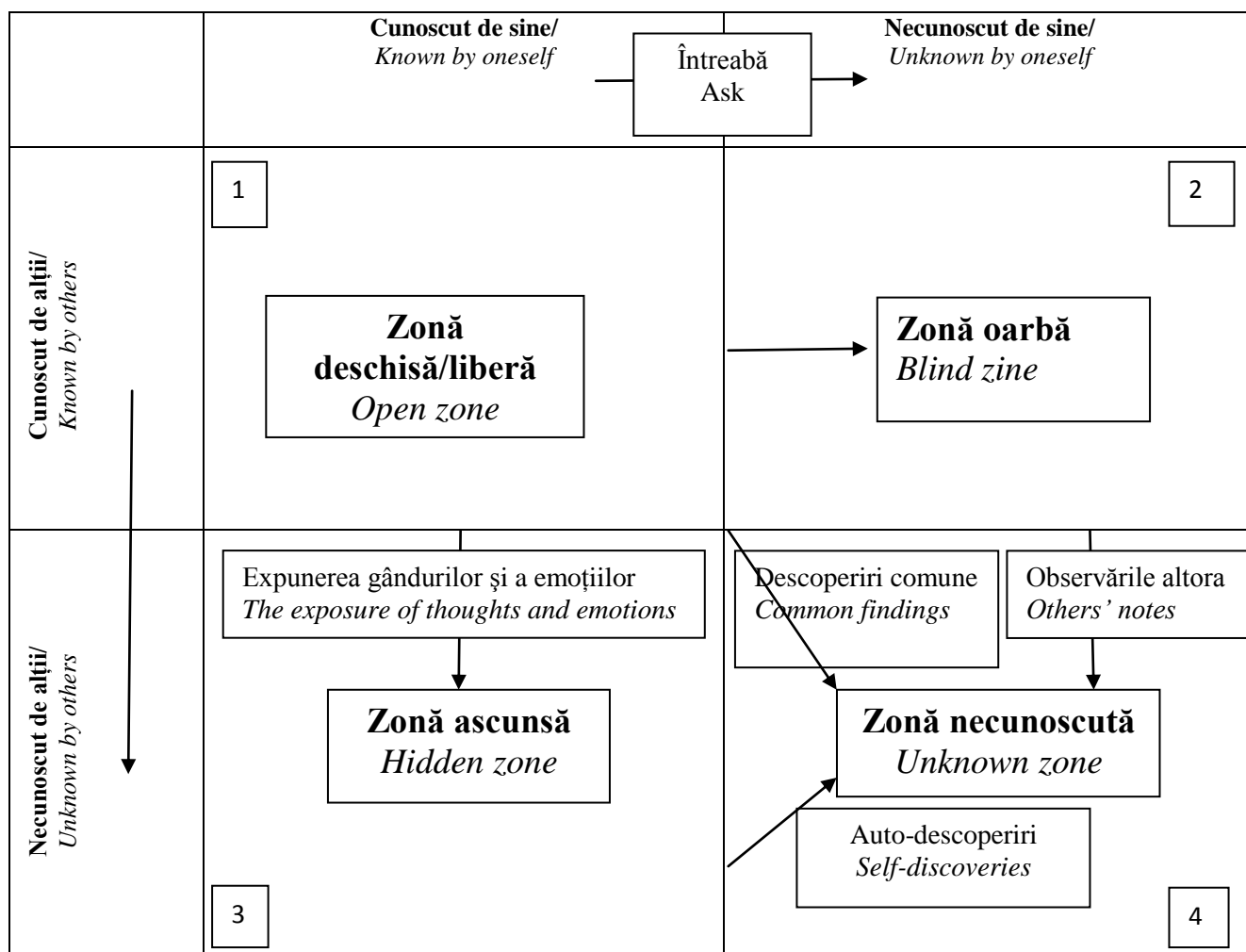


Fig. 1. Modelul Johari Window

Fig. 1. The Johari Window Model

Sursa/ Source: Tradus și adaptat de autor în baza <http://www.businessballs.com/johariwindowmodeldiagram.pdf/>
Translated and adapted by the author based on <http://www.businessballs.com/johariwindowmodeldiagram.pdf/>.

Diagrama dată conține patru zone distincte: zona deschisă sau liberă, zona oarbă, zona ascunsă și cea necunoscută. Caracteristicile precum și interdependența dintre aceste zone este determinată de măsura în care o persoană se auto-cunoaște și este deschisă altor persoane spre interacțiune. Este nevoie de menționat că cea de-a patra zonă – zona necunoscută – necesită eforturi sporite din partea individului, pentru că reprezintă o lipsă de conștiință personală, cât și o închidere față de cei din jur.

Concluzii. Inteligența emoțională este un concept foarte vast și complex, care își găsește locul în multiple teorii și domenii de activitate: începând cu descoperiri medicale – Programarea Neuro Lingvistică și Teoria Neuroplasticității, continuând cu teorii din domeniul psihologiei – Analiza Tranzacțională, Modelul Johari Window și finalizând cu teorii comportamentale și motivaționale din management și leadership – Teoria lui Maslow, Teoria X și Y a lui McGregor etc.

Inteligența emoțională este tot mai relevantă pentru dezvoltarea organizațională și personală, deoarece principiile IE poate oferi un nou mod de a înțelege și de a evalua comportamentele oamenilor, stilurile de management, atitudinile și aptitudinile interpersonale precum și potențialul uman. Inteligența emoțională este un aspect important în domeniul resurselor umane, în procesul de recrutare, interviuare și selecție a personalului, de asemenea în cadrul managementului dezvoltării, relațiilor cu clienții și serviciului clientelă.

This diagram contains four distinct areas: the open or free zone, the blind zone, the hidden and the unknown one. Characteristics, as well as interdependence of these areas are determined by the extent to which a person is self-aware and open to other people for interaction. It needs mentioning that the fourth area - the unknown - requires more effort from the individual, because it represents a lack of personal knowledge, and a closed area to those around him.

Conclusions. Emotional Intelligence is a very broad and complex concept that finds its place in multiple theories and fields: starting with medical breakthroughs – The Neuro-Linguistic Theory and the Neuroplasticity Theory, continuing with theories in the field of psychology – Transactional Analysis, The Johari Window Model and ending with behavioral and motivational theories of management and leadership – Maslow's Theory, X and Y Theory by McGregor etc.

Emotional intelligence is more and more relevant to the organizational and personal development because EI principles can provide a new way to understand and assess people's behavior, management styles, attitudes and interpersonal skills, as well as human potential. Emotional Intelligence is an important aspect in the field of human resources, the recruitment process, interviewing and employees' selection, also in the development of management, customer relations and customer service.

Referințe bibliografice / References

1. BAR-ON, R., PARKER, J. *Manual de inteligență emoțională*. București, 2011. 508 p. ISBN 978-973-669-974-0.
2. GARDNER, H. *Frames of Mind: Theory of multiple intelligences*. New York, 1983.
3. GOLEMAN, D. *Inteligența emoțională*. București, 2008. 432 p. ISBN 978-973-669-520-9.
4. *Managerial style as a behavioral predictor of organizational climate*. Boston: McBer& Company, 1996.
5. MOUNTAIN, A., DAVIDSON, C. *Working Together: Organizational Transactional Analysis and Business Performance*. Burlington, 2011. 265 p.
6. NICULESCU, O., VERBONCU, I. *Fundamentele managementului organizațional*. București, 2008. 415 p. ISBN 973-749-448-1.
7. TORRABADELLA, P. *Inteligența emoțională la locul de muncă*. București, 2009. 136 p. ISBN 978-973-724-193-1.
8. Emotional intelligence theory [accesat 7 mai 2014]. Disponibil: <http://www.businessballs.com/eq.htm>
9. Consortium for Research on Emotional Intelligence in Organizations [accesat 7 mai 2014]. Disponibil: <http://www.eiconsortium.org/>
10. Emotional Intelligence Information [accesat 7 iunie 2014]. Disponibil: http://www.unh.edu/emotional_intelligence/

Recomandat spre publicare: 12.05.2014

PARTICULARITĂȚI ȘI COSTURI LA CULTIVAREA HREANULUI ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Danaia BEȚIVU, drd., cercet. șt., INCE
Ion VASELAȘCU, dr., cercet. șt., INCE

Hreanul se cultivă în scopuri medicinale încă din antichitate, datorită proprietăților sale terapeutice. Întrebuințarea hreanului în alimentație a început în Evul Mediu, în Europa. Emigrările europenilor pe continentul nord-american s-au soldat cu cultivarea hreanului în scopuri comerciale, fiind o afacere profitabilă și astăzi pentru unele state precum SUA, Austria, Ungaria etc. În Republica Moldova, hreanul, deși întrebuințat în industria alimentară ca materie primă pentru sosuri, conservant și condiment, este cultivat în cantități mici, doar în gospodăriile țărănești auxiliare.

Acest articol are ca scop evidențierea particularităților și costurile de cultivare a hreanului în scopuri industriale în Republica Moldova.

Cuvinte cheie: hrean, cultivarea hreanului, costuri de producție, costuri variabile, prețuri de piață, costuri fixe.

Introducere. Hreanul se cultivă din cele mai vechi timpuri. Grecii și romanii antici cultivau hreanul în scopuri medicinale. Odată cu integrarea hreanului, în Evul Mediu, în masa de Seder a evreilor ca unul dintre marror (ierburi cu gust amar), folosirea acestuia în alimentație s-a extins în toată Europa, iar apoi și pe continentul american.

În secolul al XIX-lea, imigranții din statul Illinois, SUA, au început cultivarea comercială a rădăcinilor de hrean. Fenomenul s-a transformat într-o adevărată industrie când John Henry Heinz a vândut sos de hrean în recipiente de sticlă. În prezent, sosul de hrean este unul din cele mai vândute condimente din SUA.

Pentru conținutul de substanțe proteice (1,5-1,7%), zahăr (6%), vitamina C (70-80 mg/100g), substanțe fitoncice (allyl izothiocyanat butyl cyanat) și uleiuri eterice, rădăcinile de hrean sunt larg întrebuințate în industria alimentară în calitate de materie primă pentru sosuri, conservant și condiment, precum și în industria farmaceutică.

Cultivarea hreanului în Republica Moldova. Condițiile pedologice și climaterice ale Republicii Moldova sunt propice pentru cultivarea hreanului, de aceea hreanul este cultivat pe întreg teritoriul republicii, cu preponderență, în gospodăriile țărănești auxiliare, în cantități reduse. Piața de desfacere a hreanului, din Republica Moldova este slab dezvoltată.

Stadiul actual al cunoașterii. La nivel internațional, hreanul a fost menționat încă în scrierile antice, de către Dioscoride și Plinius. Hreanul a fost descris detaliat în lucrarea din perioada medievală, *English herbal*, a lui John Gerard [5]. Introducerea și cultivarea comercială a hreanului în SUA în secolul al XIX-lea a stârnit interesul cercetătorilor americani. Un deosebit aport, la începutul secolului al XX-lea, l-au avut Robinson și Fernald prin studierea soiurilor de hrean [4].

Cele mai multe studii privind hreanul au avut loc după

FEATURES AND COSTS OF HORSERADISH CULTIVATION IN MOLDOVA

Danaia BETIVU, PhD Student, Scientific Researcher, NIER
Ion VASELAȘCU, PhD, Scientific Researcher, NIER

Horseradish is grown from antiquity for medical purposes. Use of horseradish in the food began in the Middle Ages, in Europe. Emigration of Europeans on the North American continent have led to growing horseradish for commercial purposes, and today being a profitable business for some countries such as the USA, Austria, Hungary, etc. In Moldova, although used in the food industry as feedstock for sauces, preserves and spice, the horseradish is grown in small quantities only in households.

This article aims to highlighting the features and costs of horseradish cultivation in commercial purposes in the Republic of Moldova.

Key words: horseradish, horseradish cultivation, production costs, variable costs, market prices, fixed costs.

JEL Classification: D24, Q1, Q11, Q13

Introduction. The horseradish is grown from ancient times. Greeks and Romans cultivated horseradish for medicinal purposes. With the incorporation of horseradish, in the Middle Ages, into the Jewish Passover Seder as one of the marror (bitter herbs), its use in food spread throughout Europe, and later in the Americas.

In the XIX century, immigrants from the state of Illinois, USA, began the commercial cultivation of horseradish roots. The phenomenon has turned into an industry when John Henry Heinz sold the horseradish sauce in glass bottles. Currently horseradish sauce is one of the first condiments sold in the United States.

For high content of protein substances (1.5 to 1.7%), sugar (6%), vitamin C (70-80 mg/100g) fitoncide substances (allyl butyl izothiocyanat cyan) and essential oils, horseradish is widely used in the food industry as a raw material for the sauces, preservative and condiment, as well as in the pharmaceutical industry.

The cultivation of horseradish in Moldova. The soil and climatic conditions are favorable for Moldova's growing of horseradish. Therefore, horseradish is grown throughout the country, mainly in peasant households, in small quantities. In Republic of Moldova, horseradish market is poorly developed.

Literature review. Internationally, horseradish has been mentioned in ancient writings by Dioscorides and Pliny. Horseradish has been described in detail in the medieval period paper, *English herbal*, by John Gerard [5]. Inserting and commercial cultivation of horseradish in the U.S. in the nineteenth century sparked the interest of American researchers. At the beginning of the twentieth century, Robinson and Fernald had a great contribution by studying the varieties of horseradish [4].

Most of the studies concerning horseradish occurred after the Second World War. Thus, taking into account the

al doilea război mondial. Astfel, ținându-se cont de morfologia frunzelor, hreanul a fost grupat în 3 tipuri de soiuri. În tipul I (numit și tip de Boemia) sunt incluse plantele cu frunze netede, înguste și formă conică. Plante de tipul III (numit și Maliner Kren – tip comun) au, de obicei, frunze mari, încrețite, în formă de inimă. Tipul II de plante (numit și soi elvețian) sunt intermediare între celelalte două tipuri, cu frunze netede, ușor încrețite și rotunjite la baza [4].

În Europa un aport deosebit în cercetarea culturii de hrean l-au avut Moravec prin inventarea unui soi hibrid de hrean adaptat la condițiile climatice central-europene, dar și cercetarea metodelor de înmulțire a plantei [6].

Cercetări actuale privind cultura de hrean, în special privind bolile acesteia, sunt realizate de Babadoost, Uchanski, Bratsch și Shehata [4].

În Republica Moldova, cercetări referitoare la cultura de hrean au fost făcute de Vasile Botnari, care a patentat un nou soi de hrean (Vector) omologat pentru condițiile țării noastre [7].

Metodologia de cercetare. În vederea identificării particularităților culturii de hrean se va aplica metoda de analiză și sinteză a literaturii de specialitate.

Determinarea costurilor de producție a hreanului se va realiza prin însumarea articolelor de calculație deduse din particularitățile de cultivare. Nomenclatura articolelor de calculație, în conformitate cu standardele contabilității naționale, este structurată astfel:

I. Cheltuieli variabile

Inclusiv:

- 1.1. Material săditor
- 1.2. Îngrășăminte
- 1.3. Produse chimice
- 1.4. Operațiuni mecanizate
- 1.5. Lucrări manuale
- 1.6. Alte cheltuieli variabile

II. Cheltuieli fixe

Inclusiv:

- 2.1. Amortizarea mijloacelor fixe
- 2.2. Impozite și taxe
- 2.3. Cheltuieli de arendă
- 2.4. Alte cheltuieli fixe directe

III. Cheltuieli indirecte

- 3.1. Cheltuieli de administrare a afacerii
- 3.2. Cheltuieli comerciale
- 3.3. Alte cheltuieli operaționale și financiare [2, p.6]

Costurile de producție a hreanului se vor efectua, în medie, anual, pentru ciclul tehnologic de 4 ani, în dependență de tipul întreprinderii (întreprinderi mari și mijlocii) și cantitatea planificată de recoltă la hectar. Luând în calcul perenitatea hreanului, materialul săditor se consideră mijloc fix, iar costul acestuia se va amortiza pe perioada de utilizare economică a culturii.

Costurile articolelor de calculație se vor determina pe baza prețurilor de piață, iar impozitele și taxele se vor stabili în conformitate cu legislația în vigoare.

Particularitățile de cultivare a hreanului. Hreanul este o plantă perenă rezistentă la frig (-20°C; -30°C) și nepretențioasă față de lumină, însă este dependentă de nivelul de aprovizionare al solului cu minerale. O producție

morfologia de frunze, hreanul a fost grupat în 3 tipuri de soiuri. În Tipul I (de asemenea numit Bohemian type) sunt incluse plantele cu frunze înguste și netede. Tipul III (de asemenea numit Maliner Kren – tip comun) are frunze de obicei crinkled, în formă de inimă și mari. Tipul II (de asemenea numit Swiss variety) este intermediar între celelalte două tipuri, cu frunze netede, ușor crinkled și rotunjite la baza [4].

În Europa, un aport important în cercetarea culturii de hrean l-a avut Moravec prin inventarea unui soi hibrid de hrean adaptat la condițiile climatice central-europene, dar și cercetarea metodelor de propagare a plantei [6].

Cercetări actuale privind cultura de hrean, în special privind bolile acesteia, sunt realizate de Babadoost, Uchanski, Bratsch și Shehata [4].

În Moldova, cercetări referitoare la cultura de hrean au fost făcute de Vasile Botnari, care a patentat un nou soi de hrean (Vector) omologat pentru condițiile țării noastre [7].

Research Methodology. În vederea identificării particularităților culturii de hrean se va aplica metoda de analiză și sinteză a literaturii de specialitate.

Determinarea costurilor de producție a hreanului se va realiza prin însumarea articolelor de calculație deduse din particularitățile de cultivare. Nomenclatura articolelor de calculație, în conformitate cu standardele contabilității naționale, este structurată astfel:

I. Variable costs

including:

- 1.1. Propagating material
- 1.2. Fertilizers
- 1.3. Chemicals
- 1.4. Mechanized operations
- 1.5. Hand works
- 1.6. Other variable costs

II. Fixed costs

Including:

- 2.1. Amortization of fixed assets
- 2.2. Taxes and fees
- 2.3. Lease costs
- 2.4. Other direct fixed costs

III. Indirect costs

- 3.1. Business administration costs
- 3.2. Commercial costs
- 3.3. Other operational and financial costs [2, p.6]

Average annual costs of horseradish cultivation will be calculated for the four-year technological cycle, depending of the enterprise size (large and medium) and the planned amount of crop per hectare. Taking into account the perennality of horseradish, propagating material shall be deemed fixed asset and its cost shall be amortized over economic use of plants.

Cost of the calculation articles will be determined based on the market prices and taxes and will be set in accordance with current legislation.

The particularities of horseradish cultivation. Horseradish is a perennial plant resistant to cold (- 20°C; - 30°C) and unpretentious to light, but is dependent for soil supply with minerals. A good horseradish production

bună de hrean se obține pe soluri argilo-nisipoase, cu textură mijlocie și un pH de 6,7-7,5.

La înființarea culturilor de hrean, terenul se va nivela pentru a preveni bălțirea apei rezultată în urma topirii zăpezii sau ploilor.

Pentru o mai bună producție, solul destinat culturii de hrean se va fertiliza, toamna, încorporându-se în sol, printr-o arătură de 27-30 cm, o cantitate de 40-50 t/ha de gunoi de grajd.

Înființarea plantației de hrean se realizează prin butași cu lungime de aproximativ 15-25 cm și diametrul de 1-2 cm, obținuți, din toamnă, prin tăierea ramificațiilor raduculare ale plantelor existente [8, p.8].

Rădăcinile de hrean conțin un număr mare de muguri dorminzi, care se vor îndepărta din porțiunea centrală a butașilor prin frecarea cu mănuși sau cârpe, fără, însă, a distruge epiderma.

Butașii de hrean se vor păstra, peste iarnă, în pivnițe, stratificați în nisip.

Pentru înființarea unui hectar de hrean se vor folosi 21750 – 24250 de butași [3].

Plantarea butașilor de hrean la locul definitiv se va realiza primăvara, în martie – aprilie.

În cazul modelării terenului în biloane, pe fiecare bilon butașii de hrean se vor planta în 2 rânduri, distanțate la 70-80 cm. Butașii se plantează alternativ pe cele două rânduri ale bilonului, la distanța de 30 cm, așa încât distanța dintre plantele de pe același rand să fie de 60 cm (Figura 1, a).

obtains on the sandy loam soils with medium texture and a pH of 6.7 to 7.5.

When establishes horseradish culture, the land will be leveled to prevent puddles resulting from snowmelt or rain.

For the better production the soil for horseradish shall be fertilized in the fall by incorporating into it an amount of 40-50 t/ha of livestock manure by the 27 – 30 cm plowing.

Horseradish crop establishment is achieved by root cuttings with the length around 15 to 25 cm and a diameter of 1-2 cm, obtained in autumn by cutting the root ramifications of existing plants [8, p.8].

Horseradish roots contain a large number of dormant buds, which can be removed in the central part of the root cuttings by rubbing with gloves or rags, without, however, destroying the epidermis.

Horseradish cuttings will be kept over winter in cellars, stratified in the sand. For establishing a hectare of horseradish shall be used 21750-24250 cuttings [3].

The planting of the horseradish cuttings at the final place will be done in the spring, from March to April.

In the case when the land is modeled in billons, on each billon horseradish cuttings will be planted in two rows spaced at intervals of 70 to 80 cm. Cuttings shall be planted, alternately, on the two billon rows at the distance of 30 cm, so that the distance between plants in the same row shall be 60 cm (Figure 1, a).

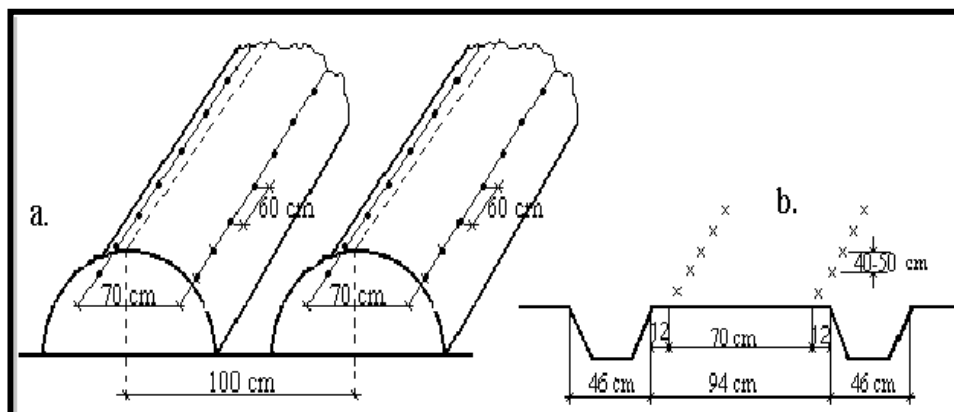


Fig. 1. Schema de modelare a terenului și plantarea pe biloane (a.) și pe brazde înălțate (b.) a culturii de hrean / Fig. 1. Scheme of land modeling and planting the culture of horseradish on billons (a) and raised furrows (b)

Sursa/ Source: [6, p. 244].

În cazul modelării terenului în brazde înălțate, se va proceda la fel ca și în cazul modelării terenului în biloane, cu excepția distanței dintre plante care nu va depăși 40-50 cm (Figura 2, b).

Plantarea butașilor de hrean se va efectua oblic, în așa fel încât capătul inferior să fie la o adâncime de 12-15 cm, iar cel superior la 4-5 cm pentru a se împiedica întârzierea intrării în vegetație din cauza temperaturilor scăzute la lădăncimi mai mari.

La 8-12 săptămâni de la plantarea butașilor de hrean, se va aplica fertilizarea suplimentară cu azot, fosfor, potasiu, bor și sulf (Figura 2).

In the case when the land is modeled in raised furrows, it will proceed as well as for modeling land in the billons, except the distance between the plants which shall not exceed 40-50 cm (Figure 2, b).

The planting of the horseradish cuttings shall be made obliquely so that the lower end to be at the depth of 12-15 cm, and the upper end to the 4-5 cm in order to prevent the delay of vegetation due to low temperatures at greater depths.

At 8-12 weeks after planting the horseradish cuttings, will be applied additional fertilization with nitrogen, phosphorous, potassium, boron, and sulfur (Figure 2).

Îngrășăminte suplimentare / Additional fertilizers:	
Azot/ Nitrogen:	~112-225 (N) kg / ha, în funcție de tipul de sol / depending on the type of soil.
Fosfor / Phosphorus:	~112-169 (P ₂ O ₅) kg / ha
Potasiu / Potassium:	~112-169 (K ₂ O) kg / ha
Bor / Boron:	~2,3 -3,37 (B) kg / ha
Sulf / Sulphur:	~33,7 - 58 (S) kg / ha

Fig. 2. Îngrășăminte chimice necesare culturii de hrean și dozarea lor / Fig. 2. Fertilizers needed to horseradish cultivation and their dosage

Sursa /Source: [3].

Lucrările de întreținere a culturii de hrean constau în prășitul repetat, în decursul perioadei de vegetație, și irigarea (normă de irigare – 250-300 m³/ha), în perioada de secetă, fără a se exagera, deoarece excesul de apă provoacă putrezirea rădăcinilor [6]. În funcție de starea de vegetație a culturii de hrean, vara, cu precădere în lunile iulie – august, se vor înlătura ramificațiile rădăcinilor pentru sporirea calității produsului final.

Hreanul poate tolera unii dăunători la frunze care nu dăunează randamentul de producție și calitatea rădăcinilor. În tabelul de mai jos prezentăm bolile și dăunătorii care afectează hreanul și măsurile necesare a fi întreprinse pentru combaterea lor:

The maintenance work of horseradish culture consist of hoeing, repeatedly, during the vegetation period, and irrigation (irrigation time – 250-300 m³/ha) during drought, without exaggeration, because the excess of the water causes root rot. According to the state of horseradish vegetation, in summer, especially, in the months of July-August, it will remove root ramifications to improve the quality of the final product.

Horseradish can tolerate some pests at the leaves that do not harm the yield and quality of root production. In the table below we present pests and diseases that affect horseradish and measures to take in order to combat them:

Tabelul 1/Table 1

Combaterea principalelor boli și dăunători la hrean / Combating horseradish major diseases and pests

Boli și dăunători / Diseases and pests	Denumirea/ Name	Prevenire și combatere / Preventing and Combating
Rugina albă / White rust	<i>Cystopus candidus</i>	Evitarea terenurilor umede. Stropiri cu preparate pe bază de cupru (aplicate cu atenție deoarece frunzele sunt sensibile). / To avoid wetlands. Splash with preparations based on the copper (to apply carefully because the leaves are sensitive).
Pătarea frunzelor / Spotting of leaves	<i>Ramularia armoracia</i>	Înlăturarea și arderea frunzelor atacate. Stropiri cu zeamă bordeleză 0,75-1% sau cu Zineb 0,3%./ Collect and burn the attacked leaves. Splash Bordeaux mixture 0.75-1% or Zineb 0,3%.
Uscarea frunzelor / Drying leaves	<i>Septoria armoracia</i>	
Putregaiul cenușiu al rădăcinilor / Gray rot of roots	<i>Botrytis cinerea</i>	Rotația culturilor astfel încât să nu se cultive hrean pe același teren mai devreme de 4-5 ani. / The rotation of the crop such that it does not cultivate horseradish on the same land earlier than 4-5 years.
Făinarea / Powdery mildew	<i>Erysiphe comunis</i>	Stropirea cu zeamă sulfocalcică – 2%, sulf muiabil 0,4%./ Splash with lime sulfur– 2%, wettable sulfur 0,4%.
Gândacul hreanului / The horseradish beetle	<i>Phaedon armoraciae</i>	Tratamente cu Sumi Alpha 2,5EC – 0,03 % sau Somicidin 20EC – 0,025% . / Treatments with Sumi Alpha 2,5EC – 0,03 % or Somicidin 20EC – 0,025% .

Sursa/Source: [6, p. 245]

Recoltarea hreanului are loc toamna, în al doilea și în al patrulea an de plantare, obținându-se 1015 tone la hectar.

În gospodăriile țărănești, de obicei, recoltarea hreanului se efectuează manual, folosindu-se hârlețul pentru dislocarea sistemului radicular. În cadrul întreprinderilor mari, lucrările de recoltare a hreanului se vor facilita prin folosirea dislocatorului de rădăcinoase, manual efectuându-se doar colectarea plantelor dislocate.

Horseradish harvesting takes place in the fall, in the second and in the fourth year since the planting, to yield the 10 to 15 tons per hectare.

In principle, especially in households, horseradish harvesting is carried out manually by using a shovel to deeply undercut the root system and lift the plant out of the ground. In large enterprises, for undercut the root system is used potato digger.

După recoltare, rădăcinile de hrean se curăță de sol și se fasonează prin îndepărtarea frunzelor și ramificațiilor.

În vederea valorificării hreanului, rădăcinile se strâng în legături și se ambalează în lăzi. Se recomandă ca cultura de hrean să se desființeze după al patrulea an.

Rezultate și discuții

Rezultatele calculelor costului de producție a unui hectar de hrean, în mediu pe an, sunt prezentate în tabelul de mai jos:

After harvesting, horseradish roots can be cleaned of soil and trimmed by removing leaves and ramifications.

In order to exploit, horseradish roots are gathered in bindings and packed in the crates. It is recommended that the horseradish crop to be disbanded after the fourth year.

Results and Discussion

The calculation results of the costs of horseradish cultivation per hectare, on average, per year, are shown in the table below:

Tabelul 2/Table 2

Costul normat la producția hreanului, în Republica Moldova (pentru anul 2014) / Horseradish cultivation planned cost, in Moldova (for 2014)

Denumirea articolelor de calculație / Name of calculation articles	Întreprinderi mari / Large enterprises						Întreprinderi mijlocii / Medium enterprises					
	Costuri pentru cultivarea unui hectar de hrean (lei) / Costs for cultivating one hectare of horseradish (MDL)						Costuri pentru cultivarea unui hectar de hrean (lei) / Costs for cultivating one hectare of horseradish (MDL)					
	Recoltă de 50 q / Harvest of 50 q		Recoltă de 100 q / Harvest of 100 q		Recoltă de 150 q / Harvest of 150 q		Recoltă de 50 q / Harvest of 50 q		Recoltă de 100 q / Harvest of 100 q		Recoltă de 150 q / Harvest of 150 q	
	per ha	per q	per ha	per q	per ha	per q	per ha	per q	per ha	per q	per ha	per q
I. Cheltuieli variabile – total (lei) / Variable costs (MDL)	7933	158,65	10754	107,54	12672	84,48	8680	173,61	12029	120,29	14084	93,89
Inclusiv/including:												
1.1. Îngrășăminte / Fertilizers			1413	14,13	1656	11,04			1681	16,81	1951	13,01
1.2. Produse chimice / Chemicals	518	10,35	887	8,87	1968	7,12	608	12,17	1157	11,57	1320	8,8
1.3. Operațiuni mecanizate / Mechanized operations	1907	38,14	2161	21,61	2543	16,95	2098	41,96	2377	23,77	2797	18,65
1.4. Lucrări manuale / Hand works	5277	105,53	5981	59,81	7036	46,91	5804	116,08	6578	65,78	7739	51,59
1.5. Alte cheltuieli variabile / Other variable costs	231	4,63	313	3,13	369	2,46	170	3,4	236	2,36	276	1,84
II. Cheltuieli constante – total (lei) / Fixed costs (MDL)	7651	153,02	8727	87,27	10547	70,31	7582	151,63	8626	86,26	10330	68,87
Inclusiv/including:												
2.1. Amortizarea mijloacelor fixe / Amortization of fixed assets	6023	120,46	6826	68,26	8030	53,53	6625	132,5	7508	75,08	8892	59,28
2.2. Impozite și taxe / Taxes and fees	176	3,51	176	1,76	176	1,17	176	3,51	176	1,76	176	1,17
2.3. Cheltuieli de arendă / Lease costs ¹³	2115	24,3	1404	14,04	1962	13,08	608	12,15	702	1,02	981	6,54
2.4. Alte cheltuieli fixe directe / Other direct fixed costs	238	4,75	322	3,22	380	2,53	174	3,47	240	2,4	282	1,88
III. Cheltuieli directe – total (lei) / Direct costs (MDL)	15584	311,67	19481	194,81	23219	154,79	16262	325,24	20655	206,55	24414	162,76
IV. Cheltuieli indirecte / Indirect costs (MDL)	467	9,35	584	5,84	697	4,65	328	6,56	412	4,12	489	3,26
5. Costul normat – total (lei) / Planned cost (MDL)	16051	321,02	20066	200,65	23916	159,44	16590	331,8	21067	210,67	24903	166,02

Sursa/Source: Elaborat de autori /Elaborated by the authors.

Din Tabelul 2 se observă că cele mai mari cheltuieli se fac pentru lucrul manual. Acest aspect subliniază dependența culturii de hrean de forța de muncă.

Costul normat de producție a hreanului este orientativ și se modifică în funcție de variațiile prețurilor la articolele de

From Table 2, it is observed that the largest expenditures can be made for hand works. This highlights the horseradish crop dependency for manual work.

Planned costs of the horseradish cultivation are indicative and change according to the prices variations to

¹³ În cazul când producătorul este și proprietar al terenului unde va fi înființată cultura de hrean, cheltuielile pentru arendă vor fi nule. / In the case when the producer is the owner of the land where the horseradish culture will be established lease costs will be void.

calculație din structura cheltuielilor.

Concluzii. Hreanul este o plantă perenă, nepretențioasă față de condițiile climaterice. Înființarea culturii de hrean se face prin butași obținuți din ramificațiile plantelor existente pe soluri argilo-nisipoase, de textură mijlocie. Recolta hreanului se desfășoară în al doilea și al patrulea an, după care se recomandă desființarea culturii. De pe un hectar se poate obține 10-15 tone de rădăcini de hrean, dar și material săditor și frunze. Atât producția radiculară, cât și producția aferentă se întrebunțează în industria alimentară și farmaceutică.

Calcularea costurilor de producție a hreanului se efectuează conform metodologiei de calculare a costurilor de producție a plantelor agricole multianuale, unde materialul săditor este amortizat ca și mijloc fix, iar costul lui este împărțit în cote egale pe întreaga perioadă de utilizare economică. Cheltuielile pentru lucrările manuale reprezintă cea mai mare pondere din totalul cheltuielilor pentru cultivarea hreanului.

Hreanul este o plantă care se poate cultiva cu succes în condițiile climaterice din Republica Moldova.

the calculation articles from the expenditures structure.

Conclusions. Horseradish is a perennial plant, unpretentious to climatic conditions. Setting horseradish crop is done through cuttings, obtained from existing plants ramifications, on the sand loamy soils of the medium texture. Harvest horseradish carried out in the second and the fourth year and after it is recommended to destroy the crop. From one hectare can be obtained from 10-15 tons of horseradish roots, but also planting material and leaves. Both root production and related production are used in food and pharmaceutical industries.

Calculation of costs for the horseradish production is carried out according to the methodology of production costs calculation for the multiannual agricultural plants where propagating material is amortized as a fixed asset and its cost is divided into equal shares for the entire period of economic use. Expenditure for manual work represents the largest share of total expenditures for the horseradish cultivation.

Horseradish is a plant that can grow successfully in the Moldavian climate conditions.

Referințe bibliografice / References

1. Legea salarizării: nr. 847-XV din 01.02.2002. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2002, nr. 50-52, art. 336.
2. BAJURA T. și a. *Tarife de costuri în agricultură*: ghid practic. Chișinău: INCE, 2013. 143 p.
3. Tom Clothier's Garden Walk and Talk [accesat 16 martie 2014]. Disponibil: <http://tomclothier.hort.net>
4. YU, J. Identification of fungi and bacteria associated with internally discolored horseradish roots. University of Illinois at Urbana-Champaign. Urbana, 2010 [accesat 17 martie 2014]. Disponibil: https://ideals.illinois.edu/bitstream/handle/2142/16968/Yu_Junmyoung.pdf?sequence=3
5. KARA, R. et al. John Gerard. In: Encyclopædia Britannica [accesat 18 martie 2014]. Disponibil: <http://www.britannica.com/EBchecked/topic/230491/John-Gerard>
6. MUNTEANU N., STAN, N., STAN, T. *Legumicultura*. Vol. 3. Iași: Ed. Ion Ionescu de la Brad, 2003. 306 p. ISBN 973-8-014-91-3.
7. AGENȚIA NAȚIONALĂ DE STAT PENTRU PROPRIETATE INTELECTUALĂ DIN REPUBLICA MOLDOVA. Soiuri de plante [accesat 19 martie 2014]. Disponibil: <http://www.agepi.md/pdf/publishing/bopi/bopi-12-2013/BOPI-Soi-12-2013.pdf>
8. WRIGHT, J. Essential Guide to Horseradish. The Herb Society of America. 2010 [accesat 21 martie 2014]. Disponibil: http://www.herbsociety.org/herbs/documents/01-24-11Horseradish_Guide_single_without_buttons.pdf

Recomandat spre publicare: 07.04.2014

**ECONOMIE DIGITALĂ –
PREMIȘĂ A DEZVOLTĂRII ECONOMICE
ÎN SECOLUL XXI**

*Viorica ȚURCAN, magistru în economie, ULIM
Alexandru GRIBINCEA, dr.hab., prof.univ. ULIM
Iulita BÎRCĂ, cercet. șt. stagiar, INCE*

Conceptul economiei digitale, numit „noua economie”, include anumite transformări moderne ale activităților economice, care sunt o consecință a utilizării tehnologiilor digitale. Acestea, la rândul lor oferă acces, procesare și stocare a informației într-un mod mai simplu și mai ieftin. Apariția unei economii noi, este explicată prin intensificarea promovării serviciilor și produselor noi, importanța mai mare acordată inovațiilor ca fenomen și modalitate de activitate economică, și influența asupra procesului de globalizare. Un volum enorm de informații modifică modul în care funcționează piețele, făcând posibilă restructurarea corporativă și apariția noilor oportunități pentru crearea și operarea diferitor tipuri de informație.

Cuvinte cheie: economie digitală, dezvoltare economică, comerțul electronic, e-business, e-commerce, e-banking, cerere, ofertă, consumator, afaceri electronice.

Introducere. Noua economie sau economia digitală, rezultantă a interacțiunii dintre calculatorul personal, telecomunicații, Internet și electronică, se caracterizează printr-o serie de trăsături cu totul deosebite de economia tradițională.

În primul rând, este vorba de crearea unui nou model de afaceri (e-business, e-commerce, e-banking etc.), unde intra și internetul, care schimbă radical eficiența acestora în sensul reducerii costurilor, inclusiv a celor tranzacționale, pe baza relației afacere/afacere, afacere/cumpărător, afacere/angajat etc.

În ultimul timp, comerțul electronic a căpătat extinderea cea mai mare ca formă concretă de realizare a unor afaceri, la care se adaugă și conturarea unor piețe, în special a cunoștințelor științifice, impulsionată de ritmul fără precedent al dezvoltării sectorului cercetare-dezvoltare.

Conținut de bază. Noua economie plasează, în prim plan, cererea, nevoile consumatorilor care se implică, într-o măsură din ce în ce mai mare la conceperea, realizarea și utilizarea bunurilor și serviciilor, începând încă din stadiul cercetării și dezvoltării acestora. Din acest punct de vedere, noua economie are un caracter interactiv, participativ, realizând interfața dintre ofertă și cerere pe un areal de volum și structură, în spațiu și timp, cu mult mai riguros.

Rolul consumatorului crește mai ales în sensul că acesta poate deveni o importantă sursă de idei inovatoare pentru producător, sau de forțare a inovării în scopul menținerii sau extinderii pieței, al sporirii gradului de confort sau, ceea ce este foarte important, al ridicării nivelului de sustenabilitate a dezvoltării economice [1].

Concurența și cooperarea reprezintă două laturi inseparabile ale economiei digitale, ținând seama de

**DIGITAL ECONOMY –
A PREMISE FOR ECONOMIC DEVELOPMENT
IN THE 20TH CENTURY**

*Viorica TURCAN, Master in economics, ULIM
Alexandru GRIBINCEA, PhD, Professor, ULIM
Iulita BIRCA, Junior Scientific Researcher, INCE*

The concept of digital economy called "new economy" involves particularly modern transformation of economic activities, which is a consequence of the use of digital technologies. These in turn provide access, processing and storage of information in a way cheaper and easier. The emergence of a new economy is explained by the enhanced promotion of new products and services, the increasing importance of innovation as a phenomenon and means of economic activity and the influence of globalization process. Enormous volume of information is changing the way markets function, making possible corporate restructuring and the emergence of new opportunities for the creation and operation information of different nature.

Key words: digital economy, economic development, e-commerce, e-business, e-commerce, e-banking, demand, supply, consumer, electronic businesses.

JEL Classification: L81, L86, O1

Introduction. The new economy or the digital economy, which represents the resulting interaction between the personal computer, telecommunications, Internet and electronics, is characterized by a series of very special and different features from the traditional economy.

First of all, it is about creating a new business model (e-business, e-commerce, e-banking, etc.), where the internet is included, radically changing their efficiency in order to reduce costs, including transaction costs, based on the relationship business/business, business/customer, business/employee etc.

Recently, electronic commerce has become the largest expansion as a particular embodiment of some businesses, plus shaping some markets, especially those of scientific knowledge, driven by the unprecedented pace of development of the research-development sector.

Core content. The new economy prioritizes the demand and needs of consumers who engage increasingly in the design, implementation and use of goods and services, starting from their stage of research and development. From this point of view the new economy is an interactive, participatory one, making the interface between supply and demand on an area of volume and structure in space and time, much more rigorous.

The consumer's role grows mostly due to the fact that it can become an important source of innovative ideas for the producer, or force innovation in order to maintain or expand the market, increase the comfort level and, what is very important, increase the sustainability level of the economic development [1].

Competition and cooperation represent two inseparable

interacțiunea dintre cerere și ofertă, mai sus menționată. Formele de manifestare a concurenței între producători sunt radical schimbate de prioritatea care se acordă unui consumator în continuă și rapidă schimbare în ceea ce privește nevoile, gusturile și cerințele, astfel încât acesta îi obligă pe competitori să coopereze.

Economia digitală presupune un consum mai mare de muncă de concepție, de înaltă calificare care creează o valoare adăugată mai ridicată, noi locuri de muncă, segmente, practic, nelimitate de oportunități de afaceri și creativitate, prin existența unor standarde flexibile și interconective, care facilitează nevoia integrării și individualizării diferiților consumatori. De aici, și constatarea, că noua economie este una "creativă" [2].

Diminuarea consumului de resurse, mărirea spiritului novator și întreprinzător, creșterea productivității muncii, a vitezei producerii și schimbării fenomenelor și proceselor economice, sporirea valorii adăugate reprezintă doar câteva dintre efectele economice care au impus economia digitală ca formă superioară a economiei în general.

Important este de menționat, că fiecare dintre principiile noii economii deschid paradigme specifice pentru știința economică, în general, dar mai ales pentru diferitele discipline și specializări ale acesteia.

Noua economie se supune principiului potrivit căruia "cu cât mai multe persoane se implică cu atât avantajul pentru fiecare implicat este mai mare".

Existența în sine a economiei digitale presupune existența unei noi societăți informaționale, care utilizează tehnologia informațiilor și comunicațiilor din ce în ce mai mult. Astfel, se atestă o dezvoltare a activității de luare a deciziilor prin optimizarea creativității, capacității de inovare și pregătirii intelectuale a specialiștilor (și nu doar) în domeniu.

Nu în ultimul rând, tindem să remarcăm ponderea economiei digitale în domeniul afacerilor. Afacerile electronice, în marea lor diversitate de expresie, reprezintă suportul noii economii în societatea informațională, care antrenează, deopotrivă, organizații, cetățeni, administrații centrale și locale.

În prezent, economia vitezelor mari înlocuiește economia scării mari. Timpul se transformă într-o variabilă critică, fiecare interval temporal valorând mai mult decât cel anterior. Concurența dintre firme se bazează pe timp, mai exact pe rapiditatea reacțiilor, iar abordările lente, secvențiale, pas cu pas, sunt înlocuite de „abordări simultane”. În noua economie vom asista la câteva transformări importante privind munca. Prima și, poate, cea mai importantă vizează natura ei. Se presupune, că accentul va cădea din ce în ce mai mult pe gândire și creație. Produsele create vor fi de natură intangibilă – informație și cunoștințe [3].

Piața forței de muncă se va globaliza: de exemplu, un „muncitor” intelectual din Republica Moldova poate fi angajatul unei societăți de oriunde. Politica angajării va fi a competenței intelectuale pe proiect și nu a angajării pe viață și pentru toți, iar riscurile pentru angajați se vor amplifica. Va crește necesitatea perfecționării continue, diploma de absolvire a unei școli fiind necesară, dar nu suficientă. Relațiile dintre angajator și angajat se vor

sides of the digital economy, taking into account the interaction between supply and demand mentioned above. The forms of expression of the competition between producers are radically changed by the priority that is given to a rapidly changing consumer regarding its needs, tastes and requirements, and thus forces competitors to cooperate.

The digital economy presumes a higher consumption of design work, high skills which create a higher added value, new job offers, segments, practically unlimited with business opportunities and creativity, through the existence of flexible interconnected standards that facilitate the need for integration and individualization of different consumers. From here, we find that the new economy is a "creative" one [2].

The decrease of resource consumption, increased innovation and entrepreneurial spirit, the increase of labor productivity, production rate and economic phenomena and processes of change, increased added value are just some of the economic effects that forced the digital economy as a high form of economy.

It is important to note that each of the principles of the new economy open paradigms specific for economics in general, but especially for its various disciplines and specializations.

The new economy is subject to the principle that "the more people are involved, the higher is the benefit for each involved party".

The existence itself of a digital economy implies the existence of a new information society that increasingly uses information and communication technologies. Thus, it is noted a development of the decision-making process by optimizing creativity, capacity for innovation and intellectual training of professionals (and not only) in the field.

Not least, we tend to note the share of the digital economy in the business field. Electronic business, in its great diversity of expression, is the support of the new economy in the information society, which drives organizations, citizens, and local governments.

Currently, high speed economy replaces the large scale economy. Time becomes a critical variable, each time slot worth more than the previous one. The competition between companies is based on time, namely on fast reactions and the slow approaches, sequential, step by step, which are replaced by "simultaneous approach". In the new economy we will see some significant changes regarding the work process. The first, and perhaps most important regards its nature. It is assumed that the focus will be increasingly more on thinking and creation. The products created will be intangible – information and knowledge [3].

The labor market will globalize: for example, an intellectual Moldovan "worker" can become the employee of a company, located anywhere. The employment policy will be the intellectual competence on a project and not lifelong employment for everyone, and therefore the risks for employees will increase. Also, the need for continuous improvement will increase, a school diploma being necessary, but not sufficient. Relations between employer

baza tot mai mult pe cooperare și mai puțin pe subordonare. De asemenea, va crește ponderea telemuncii în totalul formelor de muncă. Piața forței de muncă va fi influențată de efectul liberalizării și globalizării informațiilor și comunicațiilor, în care tot mai multe activități sunt desfășurate de e-cetățeanul societății contemporane.

and employee will be based increasingly on cooperation and less on subordination. It will also increase the share of the e-work in work forms. The labor market will be influenced by the effect of liberalization and globalization of information and communication, in which more and more activities are carried out by the e-citizen in the contemporary society.

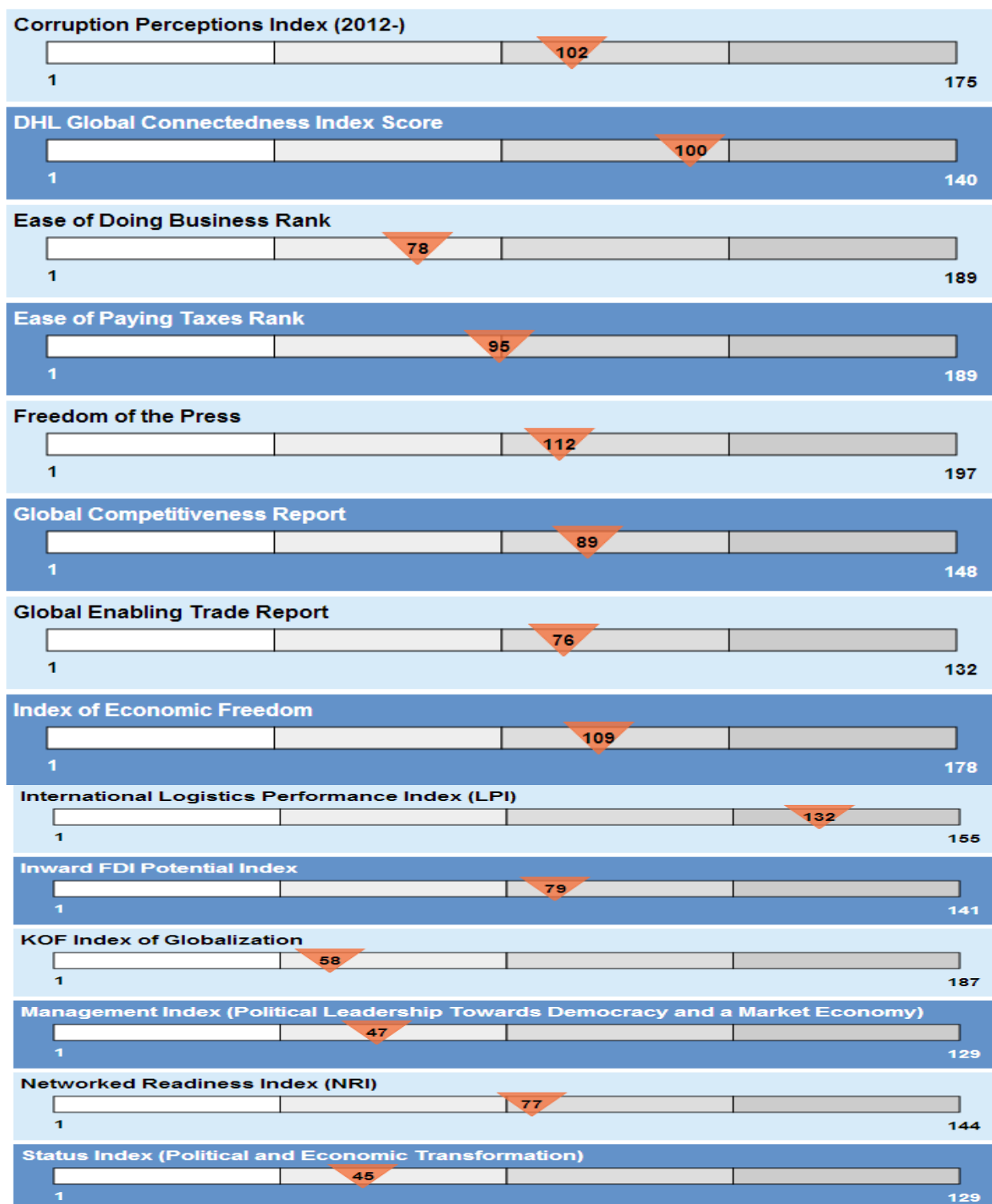


Fig. 1. Cunoștințe de afaceri în R.Moldova și la nivel mondial/
Fig. 1. Business knowledge in the Republic of Moldova and worldwide

Sursa/Source: <http://globaledge.msu.edu/countries/moldova/indices>.

Vorbind mai detaliat despre afaceri electronice, putem concluda existența, în prezent, a mai multor mijloace sau soluții utilizate frecvent ca metodă de lucru în sfera economică. Așadar, acestea sunt:

- *Cataloge online*. Primul pas în digitalizarea unei afaceri este crearea unui catalog online de produse și servicii, astfel încât să fie accesibil cât mai multor clienți vizitați, să fie ținut întotdeauna la zi, să reducă costurile de actualizare printr-un singur proces, să permită un feedback interactiv al clientului și să permită o achiziționare interactivă.

- *Instruirea online*. Educația și comunicarea constituie bazele schimbării, iar schimbarea este motorul inovației, dezvoltării și valorii. Sistemele de instruire și educare online (e-training și e-coaching) asigură: educație convenabilă la nivel de organizație, indiferent de numărul de solicitanți sau spațiu; informarea rapidă a angajaților asupra noilor strategii și produse; coordonarea de la distanță a reprezentanților de vânzare (extrem de comod în cazul organizațiilor cu sediu în alt stat și reprezentanțelor internaționale ale acestora), inclusiv evaluarea feedback-urilor individuale.

- *Vânzarea online en-detail (e-tailing)*. Este considerată un succes al afacerilor pe Internet prin reducerea semnificativă a costurilor. Principalele avantaje constau în: păstrarea unei baze de date largi de clienți; mărirea numărului acestora, facându-se cu efort minim; posibilități de urmărire a obiceiurilor de cumpărare, în scopul unei oferte relevante; economisirea timpului și banilor clientului, determinându-l, astfel, să devină un client fidel.

- *Licitația electronică*. Aceasta, prin urmare, s-a dovedit a fi un model de mare succes, care poate fi utilizat multilateral, datorită faptului că este un domeniu cu interes sporit, poate fi integrat în magazinele virtuale obișnuite. Produsele vândute prin licitație electronică includ de la bunurile materiale, metale și materii prime agricole până la obiecte de artă unicat. O licitație electronică include mai mulți vânzători. Operatorul licitației elaborează mecanismele pentru plasarea obiectului licitației și pentru licitarea propriu-zisă și oferă servicii de plăți și livrare [4].

Referitor la impactul economiei digitale asupra societății informaționale vom menționa, atunci observăm că utilizarea largă a tehnologiilor informației și comunicațiilor și progresul tehnic asigură creșterea economică în condiții de protecție sporită a mediului, accelerând reducerea consumului fizic în favoarea valorificării informației și a cunoașterii, deplasarea centrului de greutate de la investiții în mijloacele fixe la investiții în capitalul uman.

În acest mod, societatea informațională integrează și *obiectivele dezvoltării durabile*, bazată pe dreptate socială și egalitatea șanselor, libertate, diversitate culturală și dezvoltare inovativă, protecție ecologică, restructurarea industriei și, îndeosebi, a mediului de afaceri.

Impactul internetului, ca principalul mijloc de influență, asupra economiei globale constituie un subiect important de cercetare în aspect mondial. Astfel, McKinsey Global Institute a dat publicității un raport ce analizează impactul internetului asupra creșterii economice în 13 țări, care, împreună, cumulează peste 70% din economia lumii. Potrivit datelor din raport, două miliarde de oameni au acces la internet, numărul lor crescând cu 200 milioane pe an, iar comerțul on-line

Speaking more about electronic businesses, we can conclude that there are currently more means or solutions commonly used as a working method in the economic field. Therefore, these are:

- *Online catalogs*. The first step in the digitization of a business is to create an online catalog of products and services, in order for them to be accessible to as many targeted customers as possible, to reduce the updating costs through a single process, allowing interactive customer feedback and an interactive purchase.

- *Online training*. Education and communication are the basis of change, and change is the engine of innovation, growth and value. Online education and training systems (e-training and e-coaching) provide: good education at the organization level, regardless of the number of applicants or space; quick information of employees on new strategies and products; remote coordination of sales representatives (very convenient for organizations with headquarters in another state and international subsidiaries thereof), including the assessment of individual feedback.

- *Online selling retailers (e-tailing)*. It is considered a success of Internet businesses due to significantly reduced costs. The main advantages are: the maintenance of a large customer database; increasing their number by making a minimal effort; possibilities of tracking purchasing habits, the goal being a relevant offer, saving customers' time and money, and thus making them become loyal customers.

- *Electronic auction*. This option has proved to be a successful model that can be used multilaterally because it is an area of growing interest, and that can be integrated into conventional virtual stores. Products sold through electronic auction include from material goods, metals and agricultural raw materials to custom artwork. An electronic auction includes several vendors. The operator of the auction shall develop mechanisms for placement of the auction objects and bidding the auction itself and also provides payment and delivery services [4].

Regarding the impact of the digital economy on the information society, we will mention that the widespread use of information and communication technologies and technical progress ensure growth under enhanced protection conditions of the environment, accelerating the reduction of physical consumption for the exploitation of information and knowledge, moving the center of weight from investments in fixed assets to investments in human capital.

This way, the information society integrates the *sustainable development objectives*, based on social justice and equality of opportunity, freedom, cultural diversity and innovative development, environmental protection, industry restructuring, and particularly of the business environment.

The impact of the Internet as the primary means of influence on the global economy is an important research topic in the global aspect. Therefore, the McKinsey Global Institute released a report that examines the impact of the internet on economic growth in 13 countries, which together accumulate more than 70% of the world economy. According to the report, two billion people have Internet access, their number increases by 200 million per

generează un volum al afacerilor egal cu cca 8.000 miliarde dolari. De asemenea, raportul arată, că internetul generează 3,4% din PIB-ul celor 13 țări (6% în Suedia și Marea Britanie), procent mai mare decât în agricultură (2,2%) sau sectorul educațional (3%). Respectiv, se estimează, că, la nivel mondial, internetul generează o valoare adăugată de 1.672 miliarde dolari, respectiv 2,9% din PIB.

În ultimii 15 ani, internetul a generat 7% din creșterea economică înregistrată în cele 13 țări, procentul majorându-se la 11%, în ultimii 5 ani. Iar un studiu recent realizat de Universitatea din Munchen a arătat, că o creștere cu 10% a gradului de penetrare a internetului de mare viteză determină o creștere a PIB per capita cu 0,9-1,5 puncte procentuale.

O altă concluzie a raportului este că utilizarea internetului a dus la o creștere cu 10% a profitabilității companiilor, jumătate din câștig fiind determinat de creșterea afacerilor și jumătate de reducerea costurilor. Iar un studiu, realizat în Franța, a arătat că utilizarea pe scară largă a internetului a dus la eliminarea a 500.000 de locuri de muncă, în ultimii 15 ani, în economia tradițională, însă, în același timp, a generat 1,2 milioane de locuri de muncă în sectoarele conexe, ceea ce înseamnă că pentru fiecare loc de muncă pierdut au fost create alte 2,4 locuri de muncă. La nivel mondial, raportul este de 2,6/1.

Un alt aspect descris este că în Franța, Germania și SUA, 40% dintre utilizatori vizitează lunar site-uri care îi ajută să compare prețurile diverselor produse (1.000 miliarde comparații au avut loc în 2009), suma de bani economisită prin folosirea internetului variind între 13 euro/user pentru o lună în Germania și 20 euro/user pentru o lună în Marea Britanie [5].

În fiecare an, revista Foreign Policy publică topul statelor lumii în baza indicelui globalizării. Indicele globalizării evaluează douăsprezece variabile (de exemplu, volumul valoric al comerțului exterior, al investițiilor străine directe, numărul utilizatorilor de Internet, accesul la telefonie, numărul organizațiilor internaționale etc.), care sunt împărțite în patru clase, respectiv:

- integrare economică;
- conectivitate tehnologică;
- contacte personale;
- angajament politic.

year, and on-line business generates a volume equal to about 8.000 billion USD. The report also shows that the Internet generates 3.4% of the GDP of the 13 countries (6% in Sweden and the UK), a percentage higher than agriculture (2.2%) or the education sector (3%). Accordingly, it is estimated that globally, the Internet creates an added value of 1.672 billion USD, respectively 2.9% of the GDP.

In the past 15 years, the Internet has generated 7% of the economic growth in the 13 countries, the percentage increasing to 11% in the last five years. And a recent study conducted by the University of Munich showed that a 10% increase in the penetration degree of high-speed internet determines an increase of the GDP per capita by 0.9-1.5 percentage points.

Another conclusion of the report is that the use of the internet has led to a 10% increase in the profitability of companies, half of the gain being determined by business growth and the other half by cost reduction. And a study conducted in France showed that the widespread use of the Internet has eliminated 500.000 jobs in the past 15 years, in the traditional economy, but at the same time, generated 1.2 million jobs in related sectors, which means that for every lost job were created other 2.4 jobs. Worldwide, this ratio is 2.6/1.

Another described aspect is that in France, Germany and the U.S., 40% of users monthly visit sites that help them compare the prices of various products (1.000 billion comparisons took place in 2009), the amount of money saved by using the Internet ranging from 13 euro/user for a month in Germany and 20 euro/user for a month in the UK [5].

Every year, the Foreign Policy magazine publishes the top countries of the world based on the globalization index. The globalization index assesses twelve variables (eg the value volume of foreign trade, of foreign direct investments, the number of Internet users, access to telephones, international organizations, etc.), which are divided into four classes, and namely:

- economic integration;
- technology connectivity;
- personal contacts;
- political commitment.

Tabelul 1/Table 1

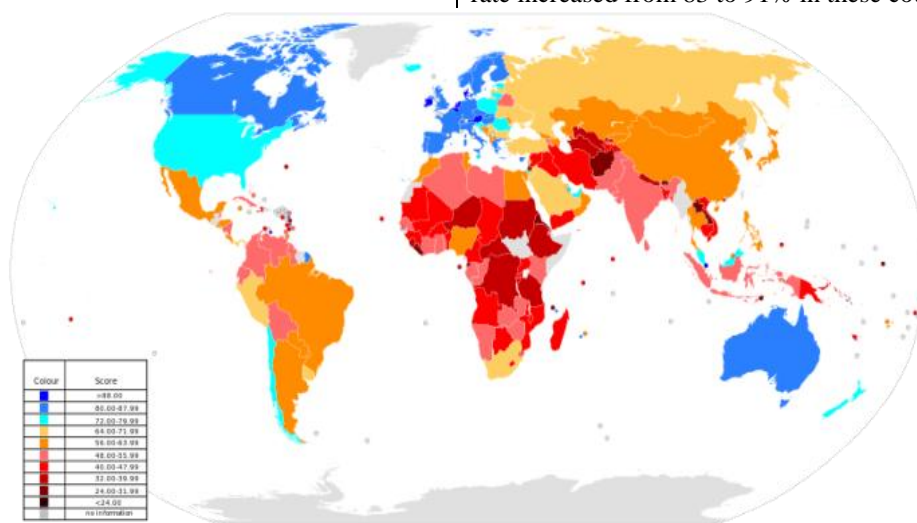
**Topul celor mai globalizate zece state ale lumii, 2010 și 2011/
The top ten most globalized countries in the world, 2010 and 2011**

Anul 2010/Year 2010		Anul 2011/Year 2010	
1	Singapore/Singapore	1	Singapore/Singapore
2	Irlanda/Ireland	2	Elveția/Switzerland
3	Elveția/Switzerland	3	SUA/USA
4	SUA/USA	4	Irlanda/Ireland
5	Olanda/The Netherlands	5	Danemarca/Denmark
6	Canada/Canada	6	Canada/Canada
7	Danemarca/Denmark	7	Olanda/The Netherlands
8	Suedia/Sweden	8	Australia/Australia
9	Austria/Austria	9	Austria/Austria
10	Finlanda/Finland	10	Suedia/Sweden

Sursa/ Source: Datele sunt preluate din publicația periodică "Globalizare, economie digitală și comerț electronic în secolul XXI"/Data is taken from the newspaper "Globalization, digital economy and e-commerce in the XXI century".

Zonele cele mai „expuse” globalizării au cunoscut cele mai înalte creșteri. În perioada anilor 1987 și 2001, ponderea în PNB-ul mondial al Americii Latine a crescut de la 4,1 la 5,7%, pentru Asia (fără Japonia) de la 8,8 la 12,2%, în timp ce pentru Africa (zona cea mai puțin atinsă de „virusul” globalizării) această pondere a scăzut de la 2,4 la 1,5%. Eficiența finanțării private în procesul de globalizare este, de asemenea, demonstrată de fapte: investițiile în țările emergente au crescut de la 13 miliarde dolari pe an (în 1981 și 1989) la o medie de 84 miliarde pe an (în 1990 și 2001). În ceea ce privește Asia, dezvoltarea nu este un mit, ci o realitate. Durata medie a vieții în Coreea de Sud, Thailanda și Malaiezia este acum de 68 de ani, față de 57 în anii '70. În aceeași perioadă, rata de alfabetizare a crescut de la 83 la 91% în aceste țări.

The most "exposed" areas of globalization have seen the highest increases. Between the years 1987 and 2001, the share in world GNP of the Latin America has increased from 4.1 to 5.7% for Asia (excluding Japan), from 8.8 to 12.2%, while for Africa (the area least reached by the globalization "virus") this ratio decreased from 2.4 to 1.5%. The efficiency of financing the private sector in the process of globalization is also demonstrated by the facts: investments in emerging countries rose from 13 billion USD per year (in 1981 and 1989) at an average of 84 billion USD per year (in 1990 and 2001). Regarding Asia, development is not a myth but a reality. Life expectancy in South Korea, Thailand and Malaysia is now 68 years, compared to 57 in the '70s. In the same period, the literacy rate increased from 83 to 91% in these countries.



**Fig. 2. Harta privind scorul pentru Indicele KOF de globalizare/
Fig. 2. The map showing the score for the KOF Index of Globalization**

Sursa/Source: http://wik.org/wiki/Globalization_Index.

Schimbările majore din ultimii ani – creșterea comunicațiilor mobile și a numărului utilizatorilor de Internet, contribuția sectorului tehnologiilor informației și comunicațiilor la creșterea economică și la crearea locurilor de muncă, restructurarea companiilor și a businessului în general pentru a beneficia mai eficient de noile tehnologii, dezvoltarea accelerată a comerțului electronic – susțin tranziția de la era industrială la cea post-industrială.

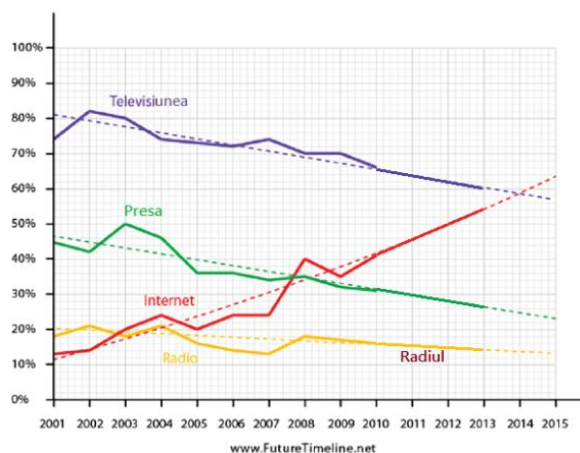
Remarcăm, însă, că țările, precum Franța au rămas, relativ vorbind, în urmă. Contribuția comerțului său extern la PIB este de doar 55%. O excepție sunt și Statele Unite, unde contribuția comerțului exterior la PIB este mică și aproape neschimbată în ultimii 20 de ani. În anii 2006-2007, comerțul exterior al SUA era de numai o treime din PIB (față de o cincime în a.1990). America este, însă, marea excepție. SUA este marea piață de consum a omenirii și cel mai mare exportator de bunuri și servicii în termeni absoluți, mai mare decât China și Germania. America este centrul galaxiei schimburilor comerciale mondiale, în jurul căruia se învârtă celelalte națiuni. Ea este punctul nemișcător într-o lume în mișcare. În lumea globală a anilor 1990, America a pus în umbră orice competitor. PIB-ul Americii a crescut cu 62%, în ultimii 20 de ani, atingând cifra de 11 trilioane de dolari în 2007. Această cifră reprezintă o treime din PIB-ul mondial. Populația Americii reprezintă numai 5% din totalul mondial.

The major changes in recent years – increasing the number of users of mobile communications and Internet, the contribution of the information and communications technologies sector to economic growth and new jobs, restructuring companies and business in general to benefit more efficiently from new technologies, the accelerated development of electronic commerce – all these factors support the transition from the industrial era to the post-industrial one.

However, we note that countries such as France, relatively speaking, have stayed behind. Its external trade contribution to the GDP represents only 55%. An exception to be recounted is the United States, where the contribution of foreign trade to the GDP is low and unchanged in the past 20 years. In the years 2006-2007, the U.S. foreign trade represented only one-third of the GDP (compared to a fifth in 1990). America, is however the great exception. U.S. is the largest consumer market in the world and the absolute largest exporter of goods and services, larger than China and Germany. America is the trade center of the galaxy, around which other nations revolve. It is the immovable point in a moving world. In the global world of the 1990s, America overshadowed any competitor. America's GDP grew by 62% in the last 20 years, reaching 11 trillion USD in 2007. This represents a third of world GDP. America's population represents only 5% of the world total. In

În aceeași perioadă, PIB-ul german a crescut cu numai 33%, iar cel Francez – cu 37%. Totodată, PIB-ul german – de 2.1 trilioane, și cel al Franței – de 1.5 trilioane de dolari, în 2007, sunt de cinci-zece ori mai mici ca PIB-ul american.

the same period, Germany's GDP grew by only 33% and the French – by 37%. However, Germany's GDP – 2.1 trillion, and that of France – 1.5 trillion dollars in 2007, are five to ten times smaller than the U.S. GDP.



**Fig. 3. Sursele, din care americanii obțin cele mai multe știri naționale și internaționale/
Fig. 3. The sources, from which Americans get most of their national and international news**

Concluzii. Noile tehnologii digitale fac accesul, stocarea și transmiterea informației din ce în ce mai facile și mai accesibile. Beneficiind de informația digitală, aceasta poate fi transformată în noi valori economice și sociale, creând imense oportunități pentru dezvoltarea de noi produse și servicii. Informația devine, din ce în ce mai mult, resursa-cheie pentru economia digitală.

Utilizarea tehnologiei mobile permite organizațiilor neguvernamentale să fie mai aproape de persoanele care susțin cauza lor, dar și să găsească soluții inovatoare de abordare a diferitelor probleme cu care se confruntă în îndeplinirea misiunii lor. Conform studiului State of the Nonprofit Industry (2012), realizat pe baza a peste 1500 de răspunsuri din nouă țări – Australia, Canada, Franța, Germania, Italia, Olanda, Noua Zeelandă, Marea Britanie și Statele Unite, două treimi din organizațiile din Franța plănuiau să aplice în practică cel puțin o strategie ce include utilizarea telefoniei mobile în campaniile de strângere de fonduri, iar majoritatea organizațiilor din Marea Britanie au utilizat trimiterea SMS-urilor ca parte din strategia lor de fundraising. Același studiu indica faptul, că două treimi din organizațiile interviewate planificau să-și optimizeze website-urilor pentru a fi accesate pe mobil.

Conclusions. The new digital technologies make access, storing and transmitting information increasingly easier and more accessible. Digital information can be transformed into new social and economic values, creating huge opportunities for developing new products and services. Information becomes more and more the key resource for the digital economy.

Using mobile technology allows NGOs to be closer to the people who support their cause, but also to find innovative solutions that address the various problems faced in carrying out their mission. According to the study State of the Nonprofit Industry (2012), based on over 1.500 responses from nine countries – Australia, Canada, France, Germany, Italy, Netherlands, New Zealand, United Kingdom and United States, two-thirds of organizations in France planned to apply in practice at least one strategy that includes the use of mobile devices in fundraising campaigns, and most organizations in the UK have used sending SMS as a part of their fundraising strategy. The same study indicates that two thirds of the surveyed organizations were planning to optimize their websites to be accessed on mobile devices.

Referințe bibliografice / References

1. Economia digitală [accesat 21 martie 2014]. Disponibil: www.academiaromana.ro/pro_pri/doc/st_g04.doc
2. GHILIC-MICU, B. Afacerile în economia digitală. In: Informatică Economică. 2002, nr. 3, pp. 30-35.
3. Economia digitală și impactul ei asupra societății [accesat 20 aprilie 2014]. Disponibil: http://team.salvaeco.org/nika/h/economia_digitala.php
4. COMISIA EUROPEANĂ. Provocările Europei privind economia digitală. 2013, 24-25 octombrie [accesat 20 aprilie 2014]. Disponibil: http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/20131010_ro.pdf
5. MCKINSEY GLOBAL INSTITUTE. Internet matters: The Net's sweeping impact on growth, jobs and prosperity. 2011, may [accesat 12 mai 2014]. Disponibil: http://www.mckinsey.com/insights/high_tech_telecoms_internet/internet_matters
6. Globalization index [accesat 20 iulie 2014]. Disponibil: http://en.wikipedia.org/wiki/Globalization_Index
7. FutureTimeline.net [accesat 20 aprilie 2014]. Disponibil: <http://www.futuretimeline.net>
8. Global Business knowledge [accesat 20 aprilie 2014]. Disponibil: <http://globaledge.msu.edu/countries/moldova/indices>
9. MORARU, S. Cum va fi anul 2014 din perspectiva tehnologiei pentru organizațiile neguvernamentale? [accesat 20 aprilie 2014]. Disponibil: http://adevarul.ro/tech/internet/cum-anul-2014-perspectiva-tehnologiei-organizatiile-negovernmentalee-1_530b62fcc7b855ff569fd343/index.html

Recomandat spre publicare: 08.04.2014

EVALUAREA INFRASTRUCTURII COMPETITIVITĂȚII EXPORTULUI AGROALIMENTAR AL REPUBLICII MOLDOVA

Cornel COȘER, drd., asistent universitar, UASM

Quantificarea competitivității exportului agroalimentar al Republicii Moldova stabilește sarcina de determinare a indicilor și aspectelor care efectiv formează imaginea sectorială. Trecând dincolo de cunoscutele expresii de performanță a exportului, lucrarea scoate în evidență dinamica competitivității, itemii de logistică și de abordare tarifară. Făcând abstractizare la ceilalți factori, ajungem la concluzii și recomandări care vizează nuanțările reflectate, atât din perspectiva acționării micro-managementului, cât și a politicilor guvernamentale.

Cuvinte cheie: competitivitate, export agroalimentar, infrastructură, performanță logistică, tarife.

Introducere. Introducerea aspectelor de performanță și, implicit, a celor de manifestare a competitivității ține, nemijlocit, de manifestarea exporturilor agroalimentare ale Republicii Moldova la nivelul grupelor de produse și a detaliilor acestora. Întrucât abordarea piețelor din perspectiva potențialului de realizare a produselor autohtone, dar și a aspectelor de proximitate și creștere a cererii interne a importatorilor este una din cele mai obiective, acest fapt poziționează (desigur, prin ipoteza excluderii/izolării altor factori) exportul agroalimentar sub raportul manifestărilor de competitivitate pe piețele respective. Astfel, în cazul grupelor de produse unde nu se atestă dinamici pozitive, sau acestea sunt mici, entitățile economice ar putea reconsidera, reieșind din cele expuse mai sus, destinații cu cereri mari, dinamici comparative pozitive și distanțe relative de transportare a mărfurilor.

Conținutul de bază. Considerăm necesară abordarea aspectelor de competitivitate mai întâi din perspectiva examinării direcțiilor de orientare a fluxurilor agroalimentare de export, prin diagnosticarea dinamizării partenerilor actuali, a creșterii valorice a exportului pe produse și a cererii internaționale pe state și poziții. Astfel avem posibilitatea de a reflecta potențialul insuficient exploatat, pierderea de competitivitate și posibilitatea lansării pe noi piețe, reieșind din dinamica acestora și aspectul proximității [4].

COMPETITIVENESS INFRASTRUCTURE ASSESSMENT OF MOLDOVA'S AGRI-FOOD EXPORT

Cornel COSER, PhD Student, Assistant Lecturer, SAUM

Quantifying the agri-food export competitiveness of the Republic of Moldova sets the task to determine those indices and aspects that actually form the sectoral image. Going beyond the familiar expressions of export performance, the paper highlights the competitiveness' dynamics, logistical and tariff approach items. Making abstraction of other factors, we reach conclusions and recommendations on reflected nuances both in terms of micro-management, as well as government policies.

Key words: competitiveness, agri-food export, infrastructure, logistics performance, tariffs.

JEL Classification: F12, Q0, Q11, Q17

Introduction. Introducing the aspects of performance and hence those of the competitiveness manifestation is related, directly, to Moldova's agri-food exports manifestation at the level of groups of products and their particularization. Since the approach of markets in terms of domestic products selling potential but also of proximity issues and importers' domestic demand growth is one of the most objective, this fact positions (of course, through the assumption of exclusion / isolation of other factors) the agri-food export in terms of manifestations of competitiveness on those markets. Thus in the case of groups of products where there are not observed positive dynamics, or these are small, the economic entities might reconsider, based on the above, destinations with strong demand, positive comparative dynamics and relative distances of transportation of goods.

The basic content. We consider necessary to approach the competitiveness issues first from the perspective of examining the orientation directions of export agri-food flows, through diagnosis of boosting of existing partners, value growth of exports by products and of international demand on countries and positions. This allows us to reflect the insufficiently exploited potential, the loss of competitiveness and the possibility of launching into new markets, based on their dynamics and layout of proximity [4].

Tabelul 1 / Table 1

Caracteristica de dinamică a piețelor de desfacere a produselor agroalimentare ale Republicii Moldova și previziuni de potențial și competitivitate/ The characteristic of dynamic of Republic of Moldova's agri-food products sales markets and predictions of potential and competitiveness

Poziția/ Position	Top 3 parteneri importatori ca valoare, 2012/ Top 3 importing partners as value, 2012	Creștere în valoarea exportată (2008- 2012, %, p.a.)/ Growth in the exported value (2008-2012, %, p.a.)	Creștere în valoarea importată totală a produsului dat în țara partener (2008-2012, %, p.a.)/ Growth in the total imported value of the respective product in partner country (2008-2012, %, p.a.)	Estimare potențial și previziune direcții creștere competitivitate/ Potential estimation and competitiveness growth directions predictions
1	2	3	4	5
Vin din struguri proaspeți/ Wine of fresh grapes	1.Rusia/Russia 2.Belarus/Belorussia 3.Kazakhstan	-4 -5 19	8 1 18	1. Top țări indicator 3/Top countries indicator 3- Italia/Italy, Slovacia/Slovakia, China 2. Top țări indicator 4 /Top countries indicator 4- China, Georgia, Vietnam
Rachiri, lichioruri, alte băuturi spirtoase/Spirits,	1.Rusia/Russia 2.Ucraina/Ukraine	12 19	10 23	1. Top țări indicator 3/Top countries indicator 3- SUA/USA, Mongolia, Belgia/Belgium

Liqueurs other spirituous beverages	3.SUA/USA	104	6	2. Top țări indicator 4/Top countries indicator 4- Guyana, Turcia/Turkey, Irak
Nuci/Nuts	1.Franta/France	15	7	1. Top țări indicator 3/Top countries indicator 3 – România/Romania, Bulgaria, Marea Britanie/Great Britain 2. Top țări indicator 4/Top countries indicator 4 - Vietnam, Algeria, China
	2.Irak	82	27	
	3.Grecia/Greece	4	-7	
Mere, pere și gutui/ Apples, pears and quinces	1.Rusia/Russia	17	12	1. Top țări indicator 3/Top countries indicator 3 – România/Romania, Kazakhstan, Rusia/Russia 2. Top țări indicator 4/Top countries indicator 4 - Chile, Irak, Egipt/Egypt
	2.Belarus/Belorussia	-22	23	
	3.Kazakhstan	104	26	
Caise, cireșe, piersici, nectarine, prune și porumbe/Apricots, cherries, peaches, nectarines, plums and sloes	1.Rusia/Russia	54	20	1. Top țări indicator 3/Top countries indicator 3 – Rusia/Russia, Belarus/Belorussia, Ucraina/Ukraine 2. Top țări indicator 4/Top countries indicator 4 - Kazakhstan, Macedonia, China
	2.Belarus/Belorussia	-3	8	
	3.Macedonia	0	92	
Struguri/Grapes	1.Rusia/Russia	24	2	1. Top țări indicator 3/Top countries indicator 3 - România/Romania, Rusia/Russia, Belarus/Belorussia 2. Top țări indicator 4/Top countries indicator 4 - Kazakhstan, China, Chile
	2.Belarus/Belorussia	-3	0	
	3.România/Romania	108	-7	
Semințe de floarea-soarelui/Sunflower seeds	1.Ucraina/Ukraine	57	36	1. Top țări indicator 3/Top countries indicator 3 - Serbia, Italia/Italy, Lituania/Lithuania 2. Top țări indicator 4/ Top countries indicator 4 - Irak, Egipt/Egypt, Slovacia/Slovakia
	2.Noua Zeelandă/New Zealand	0	3	
	3.Marea Britanie/ Great Britain	64	-4	
Boabe de soia/Soybeans	1.România/Romania	142	-2	1. Top țări indicator 3/ Top countries indicator 3 – România/Romania, Marea Britanie/Great Britain, Bulgaria 2. Top țări indicator 4/ Top countries indicator 4 - Serbia, Ucraina/Ukraine, Indonezia/Indonesia
	2.Ucraina/Ukraine	17	23	
	3.Marea Britanie/ Great Britain	41	4	
Ulei de floarea-soarelui/Sunflower oil	1.Italia/Italy	0	5	1. Top țări indicator 3/Top countries indicator 3 - Bulgaria, Polonia/Poland, Letonia/Latvia 2. Top țări indicator 4/ Top countries indicator 4 - India, Slovacia/Slovakia, Irak
	2.România/Romania	-1	5	
	3.Spania/Spain	0	-2	
Ulei de soia/Soybean oil	1.Portugalia/Portugal	0	51	1. Top țări indicator 3/Top countries indicator 3 – Polonia/Poland, România/Romania 2. Top țări indicator 4/Top countries indicator 4 – Portugalia/Portugal, India, SUA/USA
	2.România/Romania	33	-19	
	3.Polonia/Poland	248	-3	
<i>continuare tabel 1/table 1 continued</i>				
Sucuri din fructe și legume, nefermentate/ Fruit and vegetable juices, unfermented	1.Polonia/Poland	62	11	1. Top țări indicator 3/Top countries indicator 3 – Polonia/Poland, Ucraina/Ukraine, Austria 2. Top țări indicator 4/Top countries indicator 4 - Mongolia, Turkmenistan, Thailanda/Thailand
	2.Austria	22	1	
	3.Germania/Germany	7	4	
Legume preparate sau conservate altfel decât în oțet/ Vegetables prepared or preserved otherwise than by vinegar	1.Rusia/Russia	-5	0	1. Top țări indicator 3/ Top countries indicator 3 - Belarus, Kirghizstan/Kyrgyzstan, SUA/USA 2. Top țări indicator 4/ Top countries indicator 4 – Thailanda/Thailand, Turkmenistan, China
	2.Belarus/Belorussia	19	-7	
	3.Kazakhstan	-24	7	
Grâu și meslin/ Wheat and meslin	1.Noua Zeelandă/ New Zealand	0	10	1. Top țări indicator 3/ Top countries indicator 3 – Italia/Italy, Panama, România/Romania 2. Top țări indicator 4/ Top countries indicator 4 - China, Nigeria, Egipt/Egypt
	2.România/Romania	5	7	
	3.Marea Britanie/ Great Britain	5	0	
Zahăr/Sugar	1.România/Romania	1	12	1. Top țări indicator 3/ Top countries indicator 3 – Rusia/Russia, România/Romania 2. Top țări indicator 4/Top countries indicator 4 - Nigeria, China, Indonezia/Indonesia
	2.Polonia/Poland	0	17	
	3.Bulgaria/Bulgaria	0	13	
Carne de bovine/Beef	1.Rusia/Russia	0	45	1. Top țări indicator 3/Top countries indicator 3 - - 2. Top țări indicator 4/Top countries indicator 4 – Ucraina/Ukraine, Rusia/Russia, Chile
	2.-	-	-	
	3.-	-	-	
Carne de porc/Pork	1.Ungaria/Hungary	0	18	1. Top țări indicator 3/Top countries indicator 3 - - 2. Top țări indicator 4/Top countries indicator 4- China, Ungaria/Hungary, Coreea de Sud/South Korea
	2.-	-	-	
	3.-	-	-	
Legume și tuberculi/ Vegetables and tubers	1.Rusia/Russia	130	14	1. Top țări indicator 3/Top countries indicator 3 - Kazakhstan, Rusia/Russia, România/Romania 2. Top țări indicator 4/Top countries indicator 4 - Kazakhstan, Vietnam, China
	2.Belarus/Belorussia	-21	18	
	3.România/Romania	28	0	
Lactate – brânză și caș/ Dairy - cheese and curd	1.Rusia/Russia	740	17	1. Top țări indicator 3/Top countries indicator 3 – Rusia/Russia, Kazakhstan 2. Top țări indicator 4/Top countries indicator 4 - Bulgaria, Sierra Leone, Ucraina/Ukraine
	2.Kazakhstan	143	0	
	3.-	-	-	
Oua de pasăre/Birds' eggs	1.Irak	0	41	1. Top țări indicator 3/Top countries indicator 3 - - 2. Top țări indicator 4/Top countries indicator 4 – Belarus/Belorussia, Irak, Rusia/Russia
	2.-	-	-	
	3.-	-	-	
Miere naturală/Natural honey	1.Germania/Germany	245	3	1. Top țări indicator 3/Top countries indicator 3 – Germania/Germany, Slovacia/Slovakia, Canada 2. Top țări indicator 4/Top countries indicator 4 – Rusia/Russia, Polonia/Poland, SUA/USA
	2.Cehia/Czech Republic	0	4	
	3.Belarus/Belorussia	0	7	

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza datelor <http://www.trademap.org/tradestat/Bilateral.aspx>.

Developed by the author based on data <http://www.trademap.org/tradestat/Bilateral.aspx>

În urma structurării de mai sus, se evidențiază o serie de produse agroalimentare la care partenerii importatori de top | Following the above structure, it highlights a number of agri-food products to which leading importers feel negative

resimt dinamici negative destul de importante în creșterea fluxului perioadei 2008-2012. Printre acestea se numără *Vinul din struguri proaspeți*, la care piețele principale – Rusia și Belarus arată dinamici de -4 și, respectiv, -5%. O afectare a 2 din 3 parteneri de top se manifestă și în cazul *Legumelor preparate sau conservate* – Rusia (-5%) și Kazakhstan (-24%). Cele mai favorabile trenduri ale pozițiilor, din punct de vedere a dinamicii de piață, s-au dovedit a fi reflectate la nivelul unor astfel de produse, cum ar fi *Rachiurile, lichiorurile, Nucile, Boabele de soia și Sucurile din fructe și legume*; iar categoriile care au demonstrat diminuări pentru 1 partener au fost *Merele, perele și gutuii* (Belarus, - 22%), *Caise, cireșe* etc. fructe (Belarus, -3%), *Struguri* (Belarus, - 3%), *Ulei de floarea-soarelui* (România, -1%), *Legume și tuberculi* (Belarus, -21%).

Totodată, cele mai importante dinamici ca valoare procentuală pe partener au fost înregistrate pentru Rusia la *Brînză și caș* (740%), Polonia la *Ulei de soia* (248%) și Germania, la *Miere naturală* (245%). Însă din punct de vedere al piețelor de destinație în pierdere, un lider la acest capitol este Belarus, care arată un trend negativ de absorbție a exporturilor moldovenești pentru tocmai 5 categorii de produse, dar și Rusia, cu astfel de tendințe pentru 2 poziții (vin și preparate din legume). Contrar, în dezvoltare semnificativă s-au poziționat Rusia, cu creșteri pentru 6 poziții, România, tot pentru 6 poziții, Kazakhstan, pe 3 categorii de mărfuri.

Ca cerere agregată națională pentru importuri, expusă pentru anumite produse pe plan internațional, clasificarea partenerilor Republicii Moldova prin prisma topului ocupat oferă posibilitatea prezicerii destinațiilor de perspectivă și a poziționării competitive pe piețele respective. La categoria *Vin din struguri proaspeți* putem identifica un astfel de sinergism, întrucât Kazakhstanul prezintă creșteri atât pentru valoarea importată a produsului respectiv din Republica Moldova (19%), cât și pentru cererea lui națională orientată pe plan internațional pentru poziția dată (18%). Ucraina, dar și SUA se identifică cu stare similară pentru *Rachiuri, lichioruri, alte băuturi spirtoase*, iar pentru poziția *Nuci*, perspectivele se reflectă spre Irak și Franța. La *Mere, pere și gutui*, Kazakhstanul este lider de dinamică, iar la *Caise, cireșe* etc. fructe și *Struguri* – Rusia. Pentru *Semințele de floarea-soarelui*, lider de dinamică este Ucraina (cu 57 și, respectiv, 36%), iar pentru *Boabele de soia* – Marea Britanie. *Uleiurile de floarea-soarelui și de soia*, dar și *Legumele preparate sau conservate* nu demonstrează parteneri durabili pentru ambele aspecte studiate, pe cînd *Sucurile din fructe și legume* arată Polonia drept liderul cel mai evident (62 și 11% respectiv). România obține un avantaj, deși nu prin decalaj important, pentru *Grîu și Zahăr*, iar Rusia devansează ceilalți parteneri pentru *Legume și tuberculi* (130 și 14%) și *Brînză și caș* (740 și 17%). La celelalte produse de origine animalieră, cum ar fi *Carne de bovine, de porc și Ouă de pasăre* doar un singur partener pentru exporturile moldovenești poate fi identificat în perioada de referință, fără a regăsi aici sinergismul de mai sus. În fine, *Mierea naturală* prezintă Germania ca lider de dinamică.

Totuși, asigurarea produselor competitive pe piețele de export ale pozițiilor agroalimentare ale Republicii Moldova este posibilă reieșind din acțiunile rezultate în urma

dinamici, quite important in increasing the flow of 2008-2012 period. Among these are wine of fresh grapes, at which the main markets – Russia and Belarus show dynamics of -4and, respectively, -5%. An impairment of 2 of 3 top partners manifests itself in the case of prepared or preserved vegetables – Russia (-5%) and Kazakhstan (-24%). The most favorable trends of positions, in terms of market dynamics have been shown to be reflected at the level of such products, as spirits, liquors, nuts, soybeans, fruit and vegetable juices; and categories that have shown reductions for 1 partner were apples, pears and quince (Belarus, - 22%), apricots, cherries, etc. fruit (Belarus, -3%), grapes (Belarus, -3%), sunflower oil (Romania, - 1%), vegetables and tubers (Belarus, -21%).

However, the most important dynamics as percentage value per partner were recorded for Russia at cheese and curd (740%), Poland at soybean oil (248%) and Germany on Natural honey (245%). But in terms of destination markets in loss, a leader in this respect is Belarus, which shows a negative trend of absorption of Moldovan exports for 5 product categories, but also Russia, with such trends for 2 positions (wine and preparations of vegetables). Contrary, in significant development have positioned Russia, with increases for 6 positions, Romania, also for 6 positions, Kazakhstan, on 3 categories of goods.

As national aggregate demand for imports, exposed for certain products at international level, classification of the Republic of Moldova' partners through the occupied top offers the possibility for prediction of perspective destinations and competitive positioning on those markets. At the category wine of fresh grapes we can identify such a synergism, since Kazakhstan presents increases both for imported value of the product concerned from the Republic of Moldova (19%), and for its national demand internationally oriented for the respective position (18%). Ukraine, but also the United States are identified with similar condition for spirits, liqueurs other spirituous beverages and for walnut position the perspectives are reflected to Irak and France. On apples, pears and quinces, Kazakhstan is leader on dynamic and at apricots, cherries, etc. fruits and grapes - Russia. For sunflower seeds, the dynamic leader is Ukraine (with 57 and 36% respectively), while for soybeans - Great Britain. Oils of sunflower and soybean, but also vegetables prepared or preserved do not demonstrate sustainable partners for both aspects studied, while fruit and vegetable juices show Poland as the most obvious lider (62 and 11% respectively). Romania gain an advantage, although not by an important gap for grain and sugar, and Russia surpasses the other partners for vegetables and tubers (130 and 14%) and cheese and curd (740 and 17%). At other animal products such as beef, pork and bird eggs only one partner for Moldovan exports can be identified in the reference period, without retrieving here the above synergism. Finally, natural honey presents Germany as dynamic leader.

However, the insurance of competitive products on export markets of the Republic of Moldova's agri-food positions is possible based on the actions resulting from the quantification of competitiveness,

cuantificării competitivității, sintetizând indicii esențiali, caracteristici conjuncturii reale [3]. O structurare în acest sens este prezentată în tabelul 2, unde indicatorii de competitivitate ai exportului agroalimentar al Republicii Moldova sunt expuși sub raport comparativ și dinamic, cu aspect specific adaptării pe piață, a creșterii exporturilor, dar și a ponderii pe piața internațională.

synthesizing the essential indexes, specific for real situation [3]. A structuring in this respect is shown in Table 2, where competitiveness indicators of the Republic of Moldova's agri-food export are exposed under dynamic and comparative report, with specific aspect for market adaptation, of export growth, but also of the share on the international market.

Tabelul 2/ Table 2

**Indici de competitivitate ai exportului agroalimentar al Republicii Moldova/
Indexes of the Republic of Moldova's agri-food export competitiveness**

Poziții/grup de poziții/ Positions/group of positions	Număr țări partener/ Number of partner countries			Cuantificarea competitivității produselor agroalimentare/ Quantification of agri-food products competitiveness		
	2008	2010	2012	Indici/ Indexes	Produse agroalimentare proaspete, rezultat: 2010, 2011, 2012/ Fresh agri-food products, result: 2010, 2011, 2012	Produse agroalimentare procesate, rezultat: 2010, 2011, 2012/Processed agri- food products, result: 2010, 2011, 2012
01 Animale vii/ Live animals	4	5	6	<i>Efectul competitivității (2006, 2007, 2008 – anii de raportare), p.a., %/ Competitiveness effect (2006, 2007, 2008 – reporting years), p.a., %</i>	12.96 (poziția 19 pe glob/19th position on the globe)	-4.03 (poziția 128 pe glob/128th position on the globe)
02 Carne/Meat	4	4	4		15.44 (21)	0.62 (76)
03 Pește, crustacee/ Fish, crustaceans	2	3	2		6.63 (36)	1.21 (63)
04 Produse lactate, ouă, miere/ Dairy products, eggs, honey	13	10	13	<i>Schimbarea relativă a cotei-părți pe piața globală, p.a., %/ Relative change of quota on the global market, p.a., %</i>	13.24	-4.41
05 Produse de origine animală/ Products of animal origin	6	5	9		15.75	-3.13
07 Legume/Vegetables	9	13	13		8.76	1.02
08 Fructe, nuci/Fruit, nuts	35	36	48	<i>Efectul adaptării (2006, 2007, 2008 – anii de raportare), p.a., %/ Adaptation effect (2006, 2007, 2008 – reporting years), p.a., %</i>	-13.17 (poziția 173 pe glob/173th position on the globe)	-6.30 (poziția 144 pe glob/144th position on the globe)
09 Cafea, ceai, condiment/ Coffee, tea, spices	6	4	3		-1.00 (108)	-3.91 (141)
10 Cereale/Cereals	23	29	16		2.02 (55)	-0.39 (98)
12 Seminte oleaginoase, fructe oleaginoase/ Oil seed, oleag fruits	31	37	39	<i>Creșterea exporturilor în valoare, p.a., %/ Export growth in value, p.a., %</i>	25 (poziția 16 pe glob/16th position on the globe)	3 (poziția 129 pe glob/129th position on the globe)
15 Grăsimi animale, vegetale și uleiuri/Animal, vegetable fats and oils	21	19	20		29 (20)	5 (119)
16 Preparate din carne, pește/ Meat, fish preparations	6	3	2		16 (32)	5 (71)
17 Zaharuri/Sugars	25	23	24	<i>Exporturi pe cap de locuitor (USD/locuitor)/ Exports per capita (USD/capita)</i>	107.2 (poziția 70 pe glob/70th position on the globe)	100.8 (poziția 66 pe glob/66th position on the globe)
18 Cacao și preparate din cacao/ Cocoa and cocoa preparations	22	19	22		146.8 (66)	114.1 (70)
19 Preparate cerealiere, din amidon, lactate/ Cereal, starch, milk preparations	23	26	27		114.9 (73)	134.3 (60)
20 Preparate vegetale, din fructe, nuci/ Vegetable, fruit, nut food preparations	30	34	33	<i>Pondere pe piața globală (%)/Share on the global market (%)</i>	0.06 (poziția 93 pe glob/93th position on the globe)	0.06 (poziția 88 pe glob/88th position on the globe)
21 Diverse preparate comestibile/ Miscellaneous edible preparations	16	16	18		0.07 (93)	0.06 (86)
22 Băuturi, spirtoase și oțet/ Beverages, spirits and vinegar	50	54	59		0.05 (93)	0.07 (79)
24 Tutun și înlocuitori de tutun prelucrați/Tobacco and manufactured tobacco substitutes	19	20	18			

Sursa /Source: Elaborat de autor în baza datelor <http://legacy.intracen.org>/Developed by the author based on data <http://legacy.intracen.org>.

Observăm că cea mai pronunțată dinamică și, ca atare, însuși numărul de parteneri importatori mai semnificativ este We note that the most pronounced dynamic and as such, itself more significant number of importers partners is

caracteristică *Fructelor și nucilor, Semințelor oleaginoase, Preparatelor din cereale și lapte și Băuturilor*. Contrar, valorile numerice cele mai mici sunt concentrate la grupele produselor de origine animalieră, lactate, legume, preparate din carne. Totuși, cel mai obiectiv și complex reflectă situația anume indicatorii care cuantifică cota-parte, reacția de piață, penetrarea piețelor etc. de către exportatorii naționali.

Astfel:

1. Efectul competitivității elucidează reflectarea schimbării procentuale a competitivității exporturilor unei țări pe piața mondială, pentru sectorul ales, în perioada vizată. În acest mod, indicii reflectă schimbarea în cota țării exportatoare spre piețele de import, relaționată cu cota inițială a importurilor țării partenere în comerțul global. Cea mai favorabilă situație a fost pentru *produsele proaspete*, din punct de vedere al valorii indicatorului, în perioada de raportare 2011/2007 (15,44%), iar ca poziție, în perioada 2010/2006 – locul 19 mondial, o performanță care nu s-a mai înregistrat pentru indicatorul dat în perioada de referință. Pe de altă parte, *produsele procesate* sunt mai puțin competitive, indicii de efect înregistrează valori negative (-4,03) pentru 2010/2006, iar pentru 2011/2007 și 2012/2008 valorile sunt deja pozitive, cu avansarea inclusiv a poziției Republicii Moldova pe glob.

2. Schimbarea relativă a cotei-părți pe piața globală – arată schimbarea procentuală a exporturilor unui stat pe piața mondială, pentru un anumit sector, între timpul 0 și timpul t . Valorile pozitive ale acestui indice relevă creșterea importanței sectorului respectiv al țării pe piața externă. În cazul de față, se observă o ușoară creștere (de la 2010/2009 spre 2011/2010) a acestui indice pentru *produsele proaspete* (de la 13,24 la 15,75%), adică o majorare a importanței produselor respective în structura exportului autohton; ulterior (2012/2011) valoarea indicatorului scade sub nivelul primei perioade analizate. *Produsele procesate* însă, deși înregistrează valori negative (-4,41 și -3,13%) în primele 2 perioade de referință, a treia perioadă confirmă dinamica pozitivă a indicelui prin valoarea de 1,02% pentru 2012/2011, astfel confirmând o creștere a semnificației acestor produse având, totuși, ritmuri destul de lente.

3. Efectul adaptării prezintă abilitatea de a ajusta oferta de export a unui sector anume la schimbările în cererea mondială. Indicatorul respectiv reflectă, astfel, performanța mobilității pe piețe, în sensul schimbării fluxurilor în dependență de starea țării partenere. Efectul este pozitiv, dacă ponderea pe piață a țării date se majorează pe piața importatoare în creștere sau ponderea pe piață a țării date se diminuează pe piața importatoare în declin. Totodată, efectul este negativ, dacă ponderea pe piață a țării date se majorează pe piața importatoare în declin sau ponderea pe piață a țării date se diminuează pe piața importatoare în creștere.

Trecute prin prisma acestui indice, atât evoluțiile *produselor proaspete*, cât și cele ale *produselor procesate* sunt orientate spre ameliorarea situației. Totuși, efectul este negativ pentru 2 din 3 perioade de referință ale produselor proaspete, ceea ce sugerează scenariul 3 și scenariul 4 de mai sus, ambele destul de periculoase pentru competitivitatea de perspectivă a exportului agroalimentar. Mai evidențiat și pozitiv se arată indicii de adaptare pentru perioada 2012/2008 (2,02%), fapt care a contribuit la clasarea Moldovei pe locul 55 mondial la

caracteristic to fruit and nuts, oilseeds, cereals and milk preparations and beverages. On the contrary, the smaller numerical values are concentrated at groups of animal products, dairy, vegetables, meat preparations. However, the most comprehensive and objectively reflect the situation namely indicators that quantify share, market reaction, market penetrating etc. by domestic exporters.

Thus:

1. Competitiveness effect elucidates the reflection of percentage change of a country's export competitiveness on the world market, for the chosen sector, in respective period. In this way, the index reflects the change in the share of the exporting country to import markets, related to the initial share of imports of partner countries in global trade. The most favorable situation was for fresh products, in terms of indicator value, in the reporting period 2011/2007 (15.44%), and as position, in the period 2010/2006 - 19th place worldwide, a performance that has never been recorded for this indicator during the reporting period. On the other hand, the processed products are less competitive, the effect index registers negative values (-4.03) for 2010/2006, and for 2011/2007 and 2012/2008 the values are already positive, with the advancement including of position of the Republic of Moldova on the globe.

2. Relative change of quota on the global market - it shows the percentage change of a country's export _ on the world market for a particular sector, between time 0 and time t . Positive values of this index reveals the increasing importance of this sector of the country on the foreign market. In the present case, there is a slight increase (from 2010/2009 to 2011/2010) of the index for fresh products (from 13.24 to 15.75%), ie an increase of the importance of these products in the structure of domestic export; thereafter (2012/2011) the indicator value falls below the level of the first analyzed period. Processed products but, although register negative values (-4.41 and -3.13%) in the first 2 reference periods, the third period confirms the positive dynamics of the index by value of 1.02% for 2012/2011, thus confirming an increase of the significance of these products having, however, pretty slow rhythms.

3. Adaptation effect shows the ability to adjust the export supply of a particular sector to changes in global demand. This indicator reflects, thus, mobility performance on markets, in the sense of flows change depending on the state of the partner country. The effect is positive if the country's market share is increasing on growing importing market or market share of a given country is diminishing on declining importing market. However, the effect is negative if the market share of the country is increasing on the declining importing market or market share of the country is diminishing on growing importing market. Passed through the prism of this index, both fresh products developments, as well as the processed products are geared towards improving the situation. However, the effect is negative for 2 of 3 reference periods of fresh products, which suggests scenario 3 and scenario 4 above, both quite dangerous for the future competitiveness of agri-food export. More highlighted and positive it is shown the adaptation index for the period 2012/2008 (2.02%), which contributed to Moldova's ranking on 55th place worldwide

manifestarea acestor procese.

4. Creșterea exporturilor în valoare reflectă dezvoltarea exporturilor unui sector în perioada analizată, iar indicele pozitiv arată că exporturile au crescut în valoare. Dacă anul 2010 a demonstrat pentru *produsele proaspete* o poziționare pe locul 16 mondial la capitolul dinamicii de creștere a exporturilor, ulterior, aceasta din urmă și-a diminuat ritmurile la 16% anual în 2012, adică sub nivelul anului 2010, iar *produsele procesate* au arătat creșteri modeste (3-5%), însă fără a elucida careva tenduri de diminuare.

5. Exporturile pe cap de locuitor exprimă măsura în care populația unei țări produce pentru piața mondială. Pentru ambele categorii de produse acest indicator clasează Republica Moldova la nivel mondial în limitele locurilor 60-73, adică destul de favorabil comparativ cu alți indici de mai sus, cel puțin din punct de vedere al extremelor atinse. Totuși, din punct de vedere valoric, acest raport s-a dovedit a fi unul cu trend fragmentat, dar în creștere, pentru *produsele proaspete* (107.2 USD în 2010, 146.8 în 2011 și 114.9 în 2012) și unul continuu în creștere pentru *produsele procesate*.

6. Pondere pe piața globală indică cât de importantă este țara respectivă în profilul exportului mondial pentru un sector anume. Evident, cea mai nefavorabilă situație se prezintă pentru Republica Moldova anume la valorile acestui indicator, întrucât, atât pentru *produsele proaspete*, cât și pentru cele *procesate*, ponderea pe piața globală este una foarte mică, aproape neglijabilă (0,05-0,07%), ceea ce duce, implicit, la o clasare pe ultimele locuri, iar ineficiența operatorilor naționali, caracterul limitat al investițiilor și prezența unei infrastructuri incipiente au catalizat crearea situației de astăzi.

Esential pentru desfășurarea procedurilor de export și pentru o poziționare competitivă pe piață, atât ca rapiditate, infrastructură, cât și ca transport, **aspectul logistic** este primordial pentru perceperea calității mediului de desfășurare a exportului agroalimentar. Raportarea la țările vecine, dar și la unele state cu similitudini de conjunctură macroeconomică, poate fi îndeplinită prin intermediul Indicatorului de Performanță Logistică (IPL). Pentru anul 2012, Republica Moldova s-a clasat pe poziția 132 din 155 de state supuse analizei [2], aflându-se ca scor și poziție între Gabon și Guyana și cumulând un scor de 2.33 de puncte; astfel, performanța reflectată a fost de doar 42.6% din rezultatele liderului de clasament – Singapore. Detalierea itemilor din studiu a fost compilată în tabelul 3, pentru a evidenția complex și comparativ posibilitatea de intervenție asupra aspectelor de logistică în asigurarea unor exporturi mai competitive.

Pe situația din interior, pentru anul 2012, cel mai bun punctaj Republica Moldova l-a acumulat la *Promptitudine*, adică, de fapt, respectarea angajamentelor ce țin de livrarea în timp a mărfurilor. Totuși, chiar fiind scorul cel mai bun, comparativ cu statele de referință Moldova este în urma Georgiei (2.86 puncte), a Ucrainei (3.31), a Albaniei (3.58) și, cu atât mai mult, a României (3.82). Cel mai problematic s-a dovedit a fi indicele care exprimă *Aranjarea transportului internațional* (acest indice este cel mai mic din toți cei vizați doar în cazul Georgiei) – 2.08 puncte, iar în România și Albania acesta ocupă locul secund ca punctaj maxim.

at the manifestation of these processes.

4. Export growth in value reflects the development of sector's exports during the analyzed period, and a positive index shows that exports increased in value. While 2010 proved for fresh products a positioning on 16th place globally to chapter of export growth dynamics, thereafter, the latter has declined rhythms to 16% annually in 2012, ie below the level of 2010 and the processed products showed modest increases (3-5%), but without elucidating any diminishing trends.

5. Exports per capita expresses the extent to which the population of a country produces for the world market. For both product categories, this index ranks the Republic of Moldova globally within the limits of 60-73 places, ie quite favorable compared to other above indices, at least in terms of extremes achieved. However, in terms of value, this report proved to be one with fragmented trending, but growing for fresh products (107.2 USD in 2010, 146.8 in 2011 and 114.9 in 2012) and one growing continuously for processed products.

6. Share on the global market indicates how important is the respective country in global export profile for a specific industry. Obviously, the most unfavorable situation exists for Republic of Moldova namely at values of this indicator, since, both for fresh products and for processed ones, the share on the global market is a very small one, almost negligible (0.05-0.07%), which leads implicitly to a ranking on last places, and the ineffectiveness of national operators, the limited nature of the investment and presence of an incipient infrastructure catalyzed the creation of today's situation.

Essential for carrying out export procedures and for competitive positioning on market, as speed, infrastructure, as well as transport, **the logistic aspect** is crucial for the perception of quality of environment for conducting agri-food export. Reporting at neighboring countries well as at some countries with similarities of macroeconomic conjuncture can be satisfied through the Logistics Performance Indicator (LPI). For 2012, the Republic of Moldova was ranked 132 of 155 countries subjected to analysis [2], being as score and position between Gabon and Guyana and accumulating a score of 2.33 points; thus, the reflected performance was only 42.6% of results of ranking leader – Singapore. Detailing of items in the study was compiled in Table 3 to highlight complex and comparatively the possibility of intervention on logistics aspects in ensuring more competitive exports.

On the inside situation, for 2012, the best score the Republic of Moldova accumulated at Promptness, that, in fact, the respect of commitments related to the goods delivery in time. However, even being the best score, compared with reference states Moldova is behind Georgia (2.86 points), Ukraine (3.31), Albania (3.58) and, more so, Romania (3.82). The most problematic turned out to be the index expressing Arrangement of international transport (this index is the lowest of all concerned only in the case of Georgia) – 2.08 points, while in Romania and Albania it ranks the second place as the maximum score.

Tabelul 3/ Table 3

**Evaluarea pe țară și comparativă a Indicelui de Performanță Logistică, anul 2012/
On country and comparative evaluation of Logistics Performance Index, 2012**

Indicator de Performanță Logistică/ Logistics Performance Index	Punctaj Moldova / Moldova's score	Punctaj România/ Romania's score	Punctaj Ucraina/ Ukraine's score	Punctaj Georgia/ Georgia's score	Punctaj Albania/ Albania's score
1. Eficiența procedurilor vamale -viteză, simplitate/Efficiency of customs procedures - speed, simplicity	2.17	2.65	2.41	2.90	2.43
2. Calitatea infrastructurii tangente transportului și comerțului - porturi, drumuri, căi ferate, tehnologia informației/Quality of trade and transport tangent infrastructure - ports, roads, railways, information technology	2.44	2.51	2.69	2.85	2.43
3. Transporturi internaționale – ușurința de aranjare a transportului competitiv ca preț/ International transports - ease of arranging priced competitively transport	2.08	2.99	2.72	2.68	2.84
4. Competență logistică – competența și calitatea serviciilor de logistică (operatori de transport, brokeri vamali etc.)/Logistics competence - the competence and quality of logistics services (transport operators, customs brokers etc.)	2.15	2.83	2.85	2.78	2.65
5. Promptitudine – promptitudinea transportului în atingerea destinației în termenii timpului de livrare planificat sau așteptat/Promptness - transport promptitude in reaching destination in terms of planned or expected delivery time	2.74	3.82	3.31	2.86	3.58

Sursa /Source: Elaborat de autor în baza datelor <http://lpi.worldbank.org/international/scorecard/> / Developed by the author based on data <http://lpi.worldbank.org/international/scorecard/>.

Prin prisma unei analize de comparație, situația Republicii Moldova, cercetată prin raportare la zone de referință similare și proxime geografic, este una destul de îngrijorătoare. Eficiența procedurilor vamale (2.17) cumulează un scor minim din cele 5 state expuse în tabel, iar Calitatea infrastructurii de transport și comerț (2.44) a Moldovei nu este devansată doar de Albania. La ceilalți 3 itemi - Transporturi internaționale, Competență logistică și Promptitudine – Moldova este devansată destul de detașat de către toate 4 țări. În afara clasamentului global, dacă analizăm ca similitudine economică, din punct de vedere al valorilor de punctaj exprimate pe fiecare din indicii de mai sus, ”starea de țară” a Republicii Moldova se apropie de cea a Albaniei (care este pe locul 78 în clasamentul global) și a Georgiei (locul 77), rezultat obținut prin găsirea valorii celei mai apropiate de cea a Republicii Moldova, procedeu repetat pe întreaga gamă de indici și, ulterior, a sintezei cazurilor de frecvență. Acest lucru scoate în evidență posibilitatea Republicii Moldova de a avansa pe linia Indicatorului de Performanță Logistică, așa cum au făcut-o Georgia și Albania – fapt ce implică elementul de gestionare și promovarea politicilor adecvate.

Abordarea tarifară. Pentru a oferi o rampă de raportare în negocierile inter-guvernamentale, în afară de conjunctura economică specifică țărilor respective, instituțiile de stat tind a face referință la regimurile comerciale, pentru a putea stabili interrelaționări cu entitățile economice care prezintă interes sporit.

Elucidate detaliat în tabelul 4, pozițiile au diverse aplicări tarifare de import [1] ale țărilor cu care Republica Moldova derulează proceduri de export în prezent, sau poate să le desfășoare în perspectivă, devenind mai competitivă și reieșind din prețurile implicit mai mici cu care ar putea expune produsele agroalimentare pe piața respectivă.

Ca regulă generală, în anul 2012 Moldova a exportat produse pe piețele ce aplică o cotă tarifară de 0% la importul pozițiilor respective, dar sunt și excepții destul de evidente: pentru grupul 04 – Germania, 10-Turcia, 16 – toate țările partenere de top, 17 – toate țările partenere de top, 22 – Rusia, 24 – SUA. În aceste cazuri, cel mai probabil, este vorba despre relații comerciale devenite tradiționale și

Through the comparative analysis, the situation of the Republic of Moldova, assessed by reporting to similar and geographically close reference areas, is one quite worrying. Efficiency of customs procedures (2.17) accumulates a minimum score of the 5 countries presented in the table and Quality of transport and trade infrastructure (2.44) of Moldova is not surpassed only by Albania. For the other 3 items - International transports, Logistics competence and Promptness - Moldova is surpassed pretty detached by all 4 countries. Besides the global ranking, if we analyze as economic similarity, in terms of scoring values expressed on each of the above indexes, the "country state" of the Republic of Moldova comes close to that of Albania (which is ranked 78 in the global top) and of Georgia (place 77), result obtained by finding the closest value to the Republic of Moldova's, procedure repeated throughout the range of indices and, thereafter, of synthesis of frequency cases. That highlights the possibility of the Republic of Moldova to advance in line of Logistics Performance Index, as did Georgia and Albania – fact that involves the element of management and promotion of appropriate policies.

Tariff approach. To provide a platform of reporting in inter-governmental negotiations, in addition to respective countries' specific economic situation, state institutions tend to refer to the trade regimes, in order to be able to establish interrelationships with economic entities which are of increased interest.

Elucidated in detail in Table 4, the positions have different import tariff applications [1] of countries with which the Republic of Moldova has currently export procedures or may undertake in the future, becoming more competitive and based on the implicitly lower prices with that would expose the agri-food products on the respective market.

As a general rule, in 2012 Moldova exported products on markets that apply a tariff quota of 0% at the import of respective positions, but there are also pretty obvious exceptions: for the group 04 – Germany, 10 –Turkey, 16 – all top partner countries, 17 – all top partner countries, 22 – Russia, 24 – U.S.A. In these cases, most likely, it's about trade relations that have become traditional and strongly

parteneriate puternic stabilite (exemplul Rusiei la băuturi și, mai nou, al Turciei la cereale și al SUA la țigări/țigarete), produse destul de competitive, asupra cărora efectul tarifărilor nu are o atât de mare presiune, precum asupra celorlalte (exemplul Germaniei la miere), sau în contextul valorificării contingențelor tarifare acordate de către UE și încadrarea în valorile excluse pentru taxe (cazul grupei 17).

established partnerships (Russia's example at beverages and, more recently, Turkey's at cereals and U.S.A.'s at cigarettes), pretty competitive products, on which the effect of tariff does not have so much pressure as well on other (the example of Germany at honey), or in the context of the realization of tariff contingencies granted by the EU and framing in the duties excluded values (the case of group 17).

Tabelul 4/ Table 4

**Structurarea destinațiilor de perspectivă ale exportului agroalimentar național reieșind din tarife de import aplicate/
Structuring of perspective destinations of national agri-food export based on the applied import tariffs**

Grup de poziții tarifare/ Group of tariff positions	Parteneri de top ca valoare export, 2012 / tarif de import mediu aplicat, %/ Top partners as export value, 2012 / applied average import tariff, %	Parteneri de perspectivă, aplicanți ai tarifelor avantajoase Republicii Moldova / tarif de import mediu aplicat, %/ Prospective partners, applying advantageous tariffs for the Republic of Moldova / applied average import tariff, %
01 Animale vii/Live animals	Libia/0/Libya	-Albania/0 -Afganistan/3.17 -Islanda/Iceland/0
	Irak/0	-CSI/CIS/0 -Brazilia/Brazil/1.9 -Lebanon/1.95
	Siria/7.5/Syria	-UE/EU/0 -Egipt/Egypt/0.86 -Qatar/0
02 Carne/Meat	Rusia/0/Russia	-Albania/0 -Libia/Libya/0 -Serbia/0.03
	Kazakhstan/0	-CSI/CIS/0 -Oman/4.31
	Belarus/0/Belorussia	-Arabia Saudită/Saudi Arabia/4.31 -Bosnia și Herțegovina/Bosnia and Herzegovina/0
04 Produse lactate, ouă, miere/Dairy products, eggs, honey	Rusia/0/Russia	-Albania/0 -Peru/0.08 -EAU/UAE/4.93
	Kazakhstan/0	-CSI/CIS/0 -Kuwait/4.93 -Qatar/4.93
	Germania/37.4/Germany	-Libia/Libya/0 -Bahrain/4.93 -Mongolia/5.58
05 Produse de origine animală/Products of animal origin	România/0/Romania	-CSI/CIS/0 -Australia/0.33 -Israel/2.22
	Hong Kong (China)/0	-UE/EU/0 -Lebanon/0.93 -Turcia/Turkey/2.23
	Slovenia/0/Slovakia	-SUA/USA/0.13 -Egipt/Egypt/1.78 -Iordania/Jordan/2.72
07 Legume/Vegetables	Rusia/0/Russia	-Albania/0 -Serbia/0.04 -SUA/USA/2.63
	Belarus/0/Belorussia	-CSI/CIS/0 -Australia/0.67 -Egipt/Egypt/2.99
	România/6.1/Romania	-Libia/Libya/0 -Kuwait/2.37 -Chile/6
08 Fructe, nuci/Fruit, nuts	Rusia/0/Russia	-CSI/CIS/0 -UE/EU/0.37 -Australia/1.23
	Franța/0.3/France	-Islanda/Iceland/0 -Canada/1.08 -Oman/1.36
	Irak/0	-Libia/Libya/0 -SUA/USA/1.22 -Arabia Saudită/Saudi Arabia/1.36
10 Cereale/Cereals	Noua Zeelandă/0/New Zealand	-CSI/CIS/0 -Oman/0.03 -Egipt/Egypt/0.47
	Turcia/91.5/Turkey	-Bahrain/0.03 -Africa de Sud/South Africa/0.09
	Belarus/0/Belorussia	-Lebanon/1.15 -Kuwait/0.03 -Yemen/0.2 -Kazakhstan/2
12 Semințe oleaginoase, fructe oleaginoase/Oil seed, oleagif fruits	Ucraina/0.1/Ukraine	-CSI/CIS/0
	România/0/Romania	-Noua Zeelandă/New Zealand/0.02
	Noua Zeelandă/0.02/New Zealand	-Australia/0.23 -UE/EU/0 -Canada/0.04 -Israel/0.7 -Libia/Libya/0 -Serbia/0.07 -Pakistan/1.05
15 Grăsimi animale, vegetale și uleiuri/Animal, vegetable fats and oils	Italia/0/Italy	-CSI/CIS/0 -Peru/2.13 -SUA/USA/2.99
	România/0/Romania	-UE/EU/0 -Australia/2.17 -Siria/Syria/4.26
	Spania/0/Spain	-Serbia/0.23 -Afganistan/2.3 -Egipt/Egypt/4.42
16 Preparate din carne, pește/Meat, fish preparations	Sudanul de Sud/40/South Sudan	-CSI/CIS/0 -SUA/USA/2.33 -Oman/4.78
	Vietnam/31	-Libia/Libya/0 -Australia/2.86 -Mongolia/5
	Iordania/16.4/Jordan	-Serbia/0.18 -UE/EU/3.8 -China/10.52
17 Zaharuri/Sugars	România/13.3/Romania	-CSI/CIS/0 -EAU/UAE/0.35 -Canada/1.18
	Polonia/13.3/Poland	-Bosnia și Herțegovina/Bosnia and Herzegovina/0
	Bulgaria/13.3	-Israel/2.16 -Serbia/0 -Arabia Saudită/Saudi Arabia/0.35 -Rusia/Russia/2.92
19 Preparate cerealiere, din amidon, lactate/Cereal, starch, milk preparations	România/0/Romania	-CSI/CIS/0 -Peru/1.12 -Australia/4.06
	Germania/0/Germany	-UE/EU/0 -EAU/UAE/3.49 -Mongolia/5
	SUA/3.9/USA	-Turcia/Turkey/0.48 -SUA/USA/3.96 -Indonezia/Indonesia/5.08
20 Preparate vegetale, din fructe, nuci/Vegetable, fruit, nut food preparations	Rusia/0/Russia	-CSI/CIS/0 -Singapore/0 -Serbia/2.33
	Polonia/0/Poland	-UE/EU/0 -Thailanda/Thailand/0 -Australia/4.55
	Austria/0	-Libia/Libya/0 -Albania/0 -Canada/4.77

22 Băuturi, spirtoase și oțet/Beverages, spirits and vinegar	Rusia/17.8/Russia	-CSI/CIS/0	-SUA/USA/1.45
	Belarus/0/Belorussia	-Arabia Saudită/Saudi Arabia/2.68	
	Ucraina/0/Ukraine	-Albania/0 -UE/EU/1.67	-Canada/3.29
24 Tutun și înlocuitori de tutun prelucrați/Tobacco and manufactured tobacco substitutes	SUA/27.3/USA	-Libia/Libya/0 -Japonia/Japan/1.92	-Australia/4.31
	Ucraina/2.43/Ukraine	-CSI/CIS/0	-Japonia/Japan/0.82
	Rusia/2.67/Russia	-Rusia/Russia/2.67	
		-UE/EU/0 -Azerbaidjan/1.06	
		-Elveția/Switzerland/3.66	
		-Israel/0.48 -Ucraina/Ukraine/2.43	
		-Lebanon/4.35	

Notă/ Note: În evaluarea partenerilor de perspectivă se face abstracție de barierele non-tarifare (reglementări, standarde de calitate etc.) /In evaluating the prospective partners we exclude the non-tariff barriers (regulations, quality standards.etc.).

Sursa /Source: Elaborat de autor în baza datelor <http://www.macmap.org/Main.aspx/> / Developed by the author based on data [http://www.macmap.org/Main.aspx.](http://www.macmap.org/Main.aspx/)

Rezultând din impactul tarifar de import, efectul general este unul invers proporțional ca aspect economic, demonstrat prin relațiile comerciale stabilite între Republica Moldova și partenerii săi tradiționali sau recent stabiliți. Prin analiza expusă în tabelul de mai sus, se confirmă, cu adăugarea aspectului tarifar, perspectiva și posibilitatea desfășurării exporturilor agroalimentare pe piețele care au dat dovadă și de o creștere importantă a cererii pentru produsele respective (lucru evidențiat în tabelul 1), printre care amintim: Asia Centrală, CSI, Orientul Mijlociu, Europa Centrală.

Concluzii și recomandări. Previzunile noastre atestă tendințele de manifestare competitivă a exporturilor moldovenești pe piețele care demonstrează o creștere a cererii pentru importuri, cât și din perspectiva dinamicii de absorbție a exporturilor pe poziții tarifare și destinații. S-au evidențiat, din acest punct de vedere, o serie de piețe importante (dintre partenerii actuali, punctul 3, tabelul 1) ca: România, Rusia, Kazahstan, Polonia, Bulgaria, care au demonstrat performanțe evidente la dinamica absorbției exporturilor agroalimentare moldovenești în perioada 2008-2012, iar alte state, care necesită a fi luate în vizor, din perspectiva creșterii cererii lor pentru produsele analizate, au fost China, Chile, Egipt, Irak ș.a.

Totodată:

- indicii de competitivitate și cei de adaptare la piață au valori superioare în cazul produselor proaspete, comparativ cu cele procesate;
- atât ca valoare, cât și ca dinamică de creștere, exportul produselor proaspete l-a devansat pe cel al produselor procesate.

Evaluarea performanței logistice a scos în evidență pozițiile slabe ale Republicii Moldova, în special pe filiera eficienței procedurilor vamale, a transportului și a calității infrastructurii.

Drept recomandări, considerăm că: agenții economici ar trebui să accentueze organizarea studiilor de piață și accesarea programelor de stat (creditare, promovare) în sensul poziționării avantajoase și a manifestării cât mai accentuate a unei competitivități în zonele geografice cele mai dinamice, precum și accentuarea mobilității de produs și piață etc.; organizațiile care au drept scop promovarea exporturilor au misiunea de diversificare a instrumentelor de suport instituțional și de promovare a brandului de țară, de organizare a trainingurilor și seminarelor specializate, crearea unei imagini autentice, de identificare a grupurilor de producători pe piața externă, suport și asistență în stabilirea parteneriatelor etc.; structurile guvernamentale trebuie să intensifice acțiunile de

Resulting from the tariff impact of the import, the overall effect is one inversely proportional as economic aspect, demonstrated by established trade relations between the Republic of Moldova and its traditional partners or newly established. By the analysis exposed in the table above, it is confirmed, with the addition of tariff aspect, the perspective and possibility of conducting agri-food exports on the markets that also proved a significant increase in demand for such products (as evidenced in Table 1), among which: Central Asia, CIS, Middle East, Central Europe.

Conclusions and recommendations. Our forecasts attest the trends of competitive manifestation of Moldovan exports on the markets that demonstrate an increase in demand for imports, also in terms of exports' absorption dynamics on tariff positions and destinations. There have shown, from this point of view, a series of important markets (from current partners, point 3, Table 1) as: Romania, Russia, Kazakhstan, Poland, Bulgaria, which showed obvious performance at Moldovan agri-food exports' absorption dynamics in 2008-2012, and other countries, that need to be taken in sight, in terms of their demand increase for examined products, were China, Chile, Egypt, Irak etc.

At the same time:

- indexes of competitiveness and those of adaptation to market have superior values for fresh products, compared to processed ones;
- both as value, as dynamic of growth, the export of fresh products outpaced that of processed products.

Logistics performance evaluation revealed the weak positions of the Republic of Moldova, especially in branch of customs procedures efficiency, of transport and infrastructure quality.

As recommendations, we consider that: economic operators should accentuate the organization of market surveys and accession of state programs (crediting, promotion) for the purpose of advantageous positioning and of more pronounced manifestation of a competitiveness in the most dynamic geographical areas as well as growth of mobility of product and market, etc.; organizations which aim the promotion of exports have to diversify the tools of institutional support and of promotion of the country brand, the organization of specialized trainings and seminars, the creation of an authentic image, of identification of producers' groups on the foreign market, support and assistance in establishing partnerships etc.; governmental structures must step up the actions of

dezvoltare a unei infrastructuri de piață și logistice corespunzătoare, aspect esențial în fundamentarea unor decizii de stimulare a competitivității agroalimentare a Republicii Moldova, luarea angajamentului simplificării normelor de certificare, uniformizarea și liberalizarea sistemului de probare a cerințelor sanitare/de siguranță a alimentelor, dar și stimularea asocierii producătorilor agricoli și a consolidării capacităților de producție, perfecționarea cadrului legislativ privind micii producători.

development of a market and logistical corresponding infrastructure, key issue in substantiation of some decisions for the Republic of Moldova's agri-food competitiveness stimulation, making commitment to simplify the rules for certification, smoothing and liberalization of sanitary requirements/food safety proving system, but also stimulation of agricultural producers' association and of production capacities' consolidation, improving the legal framework on small producers.

Referințe bibliografice / References

1. INTERNATIONAL TRADE CENTER. Market Access Map. 2013 [accesat 16 iunie 2014]. Disponibil: <http://www.macmap.org/Main.aspx>
2. THE WORLD BANK. Logistics Performance Index. 2012 [accesat 16 mai 2014]. Disponibil: <http://lpi.worldbank.org/international/scorecard>
3. INTERNATIONAL TRADE CENTER. Trade Competitiveness Map. 2013 [accesat 21 iulie 2014]. Disponibil: <http://legacy.intracen.org>
4. INTERNATIONAL TRADE CENTER. Trade Map. Bilateral Trade - 2013 [accesat 15 mai 2014]. Disponibil: <http://www.trademap.org/tradestat/Bilateral.aspx>

Recomandat spre publicare: 22.05.2014

BENCHMARKING-UL - INSTRUMENT EFICIENT ÎN STABILIREA OBIECTIVELOR DE CREȘTERE A CALITĂȚII ÎN ÎNVĂȚĂMÂNT

Laurențiu ȚIBREA, drd., INCE

Optimizarea permanentă a proceselor pentru îmbunătățirea calității produselor, cu costuri financiare rezonabile, reprezintă o țintă constantă pentru managementul oricărei organizații care dorește să fie bine plasată în topul preferințelor clienților. Nu fac excepție de la aceste cerințe nici unitățile de învățământ, de orice nivel. Chiar dacă învățământul preuniversitar românesc nu beneficiază, încă, de o largă autonomie, ceea ce ar permite aplicarea mai multor instrumente manageriale specifice unui mediu concurențial, există destule procese interne în care se poate interveni pentru îmbunătățirea rezultatelor. Un astfel de instrument, foarte util în management, este aplicarea benchmarking-ului, proces care ajută la identificarea și valorificarea bunelor practici ale unor unități școlare aflate într-o situație mai bună decât cea care își propune aplicarea acestui proces.

Cuvinte cheie: *benchmarking, cercetare, performanță, calitate, proces de învățământ.*

Introducere. În condițiile actuale, de criză economică prelungită, mediul economic-social românesc este din ce în ce mai marcat de competiția supraviețuirii și, în consecință, a ofertelor de produse și servicii de calitate cât mai bună, cu costuri rezonabile. În acest context, educația, stimulată de demersurile de reformă la nivel european și, mai ales, național și local, până la nivel de unitate de învățământ, tinde să ocupe un loc important între prioritățile naționale.

În același timp, educația, sector care a obținut în ultimii ani finanțare europeană și națională pentru diverse programe de infrastructură și resurse umane, trebuie să dovedească seriozitate și responsabilitate în utilizarea acestor fonduri prin creșterea calității, performanței și a contribuției la dezvoltarea economică.

În ultimii ani, învățământul preuniversitar din România se află într-un proces de schimbări care presupun măsuri de descentralizare ce conduc la creșterea autonomiei unităților de învățământ. Trecerea la o autonomie mai mare presupune schimbări majore, mai ales la nivelul managementului, schimbări ce vor influența calitatea serviciilor în educație. Metodele și instrumentele de management care se pot aplica în noile condiții sunt influențate de caracterul tot mai puternic al concurenței. Aceste metode și instrumente au început în prezent să fie folosite în mod extins în învățământul universitar, nivel la care autonomia a fost implementată încă din anii 90. Unul dintre cele mai puternice instrumente de măsurare a performanței este benchmarking-ul. Aplicațiile de benchmarking privind asigurarea calității, efectuate în ultimii ani de către diferite universități europene și românești, fundamentate pe deschiderea și transparența colaborării între țările membre ale UE, au condus la îmbunătățiri evidente ale performanțelor și calității interne ale universităților participante. Unitățile de învățământ preuniversitar trebuie să

BENCHMARKING - NECESSARY TOOL IN SETTING THE OBJECTIVES OF QUALITY IMPROVEMENT IN EDUCATION

Laurentiu TIBREA, PhD Student, INCE

Permanent optimization of processes for improving the quality of products, with reasonable financial costs, is a constant target for the management of any organization that wants to be well placed in the top of customer preferences. Don't make exception from these requirements any education units, of all levels. Even if the Romanian preuniversity education system doesn't benefit, yet, from a wide-ranging autonomy, which would allow the application of several specific managerial tools to a competitive environment, there are enough internal processes in which it can be interfered to improve the results. One such tool, very useful in management, is the application of the benchmarking, a process that helps to identify and use the good practices of some education units that are in a better situation than the one who proposes application of this process..

Keywords: *benchmarking, research, performance, quality, educational process.*

JEL Classification: *I2, I23, I29*

Introduction. Under present circumstances of prolonged economic crisis, Romanian social-economic environment is increasingly marked by the competition of survival and, consequently, by the offers of quality products and best possible services, with reasonable cost. In this context, education, stimulated by the reform steps at European level, and, in particular, national and local level, up to the educational unit, tends to occupy an important place among national priorities.

At the same time, the education sector, which has obtained in the past few years, European and national funding for various programs of infrastructure and human resources, shall be required to show seriousness and responsibility in the use of these funds by improving the quality, performance and contribution to the economic development.

In recent years, Romanian pre-university education system is in a process of changes which involve decentralization measures that lead to increased autonomy of education units. Transition to a greater autonomy involves major changes, especially at management level, changes that will affect the quality of services in education. Management methods and tools that can be applied in the new conditions are strongly influenced by the character even stronger of competition. These methods and tools have begun to be widely used in university education, level at which the autonomy has been implemented since the 90's. One of the most powerful tools to measure the performance is benchmarking. Benchmarking applications on quality assurance, carried out in recent years by various European and Romanian universities, based on openness and transparency collaboration between member countries of the EU, have led to improvements records in the

fie pregătite acum să facă primii pași spre utilizarea unor instrumente ale managementului performanței.

Conținutul de bază. Benchmarking-ul este un instrument care ajută la identificarea celor mai potrivite obiective și căi de atingere. Este o metodă de determinare a căilor și mijloacelor prin care putem ajunge ca și cei mai buni din domeniul de activitate a unității care inițiază procesul de comparare.

Organizațiile care nu doresc să-și îmbunătățească permanent indicatorii și performanțele, cele care există în voia sorții sau așteaptă mereu ajutoare din exteriorul lor (de exemplu, mulți dintre marii coloși industriali cu capital de stat), sunt expuse eșecului și, inevitabil, falimentului. Cele mai multe organizații, fie că sunt din sfera producției de bunuri sau a serviciilor (cu capital de stat sau privat), își propun să fie din ce în ce mai bune în domeniul lor pentru a se menține sau a deveni competitive. Același lucru se petrece și cu unitățile de învățământ public sau privat. Dacă pentru unitățile private falimentul sau restrângerea activității nu este nimic neobișnuit, în ultimii ani și unitățile învățământului de stat sunt expuse aceluiași amenințări, pe fondul crizei economice prelungite, a scăderii natalității, a procentului scăzut de absolvenți de liceu care promovează examenul de bacalaureat etc. Statul român este constrâns să utilizeze din ce în ce mai multe metode care să optimizeze raportul între cheltuieli și rezultatele acestora.

Managerii unităților de învățământ devin tot mai conștienți de pericolul scăderii performanțelor sau chiar a desființării unităților conduse de ei și caută instrumente și metode care să atragă clienții. Desigur, există multe unități care au tradiție în a obține performanțe și dorința de îmbunătățire permanentă a calității nu vine din teama de a ieși din piață ci din voința de a-și respecta blazonul. Unul dintre cele mai eficiente instrumente care pot ajuta un manager să-și adapteze permanent obiectivele și strategiile, pentru îmbunătățirea calității și a performanțelor, este benchmarking-ul.

Acest articol nu are ca obiectiv o tratare a noțiunii de benchmarking, tratare care este bine conturată în foarte multe lucrări de specialitate, pornind de la diversele definiții și continuând cu tipologia, etapele de aplicare etc. Acest demers este un exemplu de aplicare a benchmarking-ului de tip concurențial sau, așa cum se mai numește el, benchmarking extern. Acest model poate fi util, prin exemplele de procese comparate, mai ales unităților de învățământ preuniversitar, putând fi extins și îmbunătățit spre aplicare și în învățământul universitar, respectând procesele și obiectivele specifice.

În analiza comparativă, abordată aici în mod succint, am considerat, în mod ipotetic, două unități școlare de același tip și cu același fel de finanțare.

Analiza comparativă propusă pleacă de la următoarele premise:

- școala românească trebuie să facă un salt semnificativ în domeniul calității, pentru a fi competitivă și a oferi societății și educabililor, în mod egal, șanse de dezvoltare și afirmare;
- depistarea proceselor și subproceselor în care o unitate trebuie să-și îmbunătățească, cu prioritate, performanțele;

performance and internal quality of the participating universities.

Pre-university education units must be prepared now to make the first steps toward the use of tools of performance management.

The basic content. Benchmarking is a tool that helps in the identification of the most appropriate objectives and ways of achieve. It is a method for the determination of ways and methods by which we can get there as well as the best in the field of activity of the unit which initiates the process of comparison.

Organizations that do not wish to improve, permanently, its standing and performance indicators, the ones that are there in the will of fate or always wait help from outside (for example, many of the great industrial giants state-owned), are exposed to failure and, inevitably, to bankruptcy. Most organizations, whether there are those from the sphere of goods production or services (state-owned or private), aim to be the best in their field in order to maintain themselves or to become competitive. Same thing happens with public or private educational units. Whether for private units bankruptcy or restriction of activity there is nothing unusual, in recent years state education units are exposed to the same threats, amid the prolonged economic crisis, decreasing birth rates, lower percentage of high school graduates who promote the Baccalaureate exam, etc. The Romanian state is forced to use increasingly more methods to optimize the ratio between costs and results.

The managers of education units are becoming more aware of the danger of decreasing performance or even dissolution of units led by them and search for tools and methods to attract customers. Of course, there are many units that have tradition in obtaining performance and desire of continuous improvement of quality doesn't come from fear of getting out of the market but also from the will to comply with crest. One of the most efficient tools that can help a manager to permanently adapt objectives and strategies to improve quality and performance, is benchmarking.

This article is not intended to be a treatment of the concept of benchmarking, treatment which is well outlined in many specialty papers, starting from the various definitions and continuing with the typology, implementation steps, etc. This approach is an example for the application of benchmarking of competitive type or, as it is also called, externally benchmarking. This model can be useful, through the examples of processes compared, especially to pre-university education units, and it can be extended and improved for implementation in university education, also, respecting specific processes and objectives.

In comparative analysis, aborded here succinctly, I considered, hypothetical, two school units of same type and with the same kind of funding.

The benchmarking proposed is based on the following preconditions:

- romanian school should make a significant leap in the field of quality, in order to be competitive and to provide to society and educable, evenly, opportunities for development and promotion;
- detecting processes and subprocesses at which a

- identificarea punctelor tari care se traduc în oportunități de urcare în topul preferințelor clienților;

- fundamentarea și ierarhizarea costurilor resurselor financiare, materiale și umane destinate ameliorării proceselor și rezultatelor aplicării acestora.

La finalul unui ciclu de aplicare a benchmarking-ului, se așteaptă următoarele beneficii:

- aplicarea în cadrul Școlii A a bunelor practici constatate în Școala B;

- conturarea unor obiective ambițioase, dar posibil de atins;

- corelarea obiectivelor cu așteptările clienților (elevii și părinții acestora);

- găsirea punctelor tari și a celor slabe;

- îndeplinirea într-un ritm accelerat a obiectivelor, evitând unele riscuri;

- încrederea în luarea unor măsuri practicate cu succes de partenerul de benchmarking;

- îmbunătățirea relațiilor și a schimburilor profesionale în rândul cadrelor didactice dar și la nivelul managementului unității;

- rezistență diminuată la schimbări, din partea angajaților.

Pentru aplicarea benchmarking-ului referitor la performanțele celor două unități școlare, se au în vedere următoarele:

- alegerea concurentului (de comun acord cu acesta) care are rezultate, cel puțin parțial, mai bune în domeniu;

- stabilirea proceselor și subproceselor de nivel 1, nivel 2 sau de nivel 3 (Cel mai adesea, comparațiile se fac inițial până la nivelul 1, urmând ca, după constatarea unor diferențe semnificative să se adâncească nivelul de comparare);

- conturarea ierarhiei proceselor (ip) și subproceselor (is) prin comparații încrucișate între propunerile unităților concurente dar și ale altor actori interesați (suma punctajelor atribuite fiind aceeași, 1000, atât pentru procese cât și în cadrul fiecărui proces);

- stabilirea indicilor ierarhiei analitice pe baza formulei $i_a = \frac{i_p \cdot i_s}{1000}$;

- atribuirea semnificațiilor punctajelor din tabela de maturitate (scorecard) astfel: 1 – nivel foarte slab; 2 – nivel slab; 3 – nivel mediu; 4 – nivel bun; 5 – nivel foarte bun (pentru rafinarea diferențelor se pot folosi 7 niveluri);

- calculul punctajului (scorului) ponderat se face cu formula $s_p = i_a \cdot s$, unde s este indicele de maturitate (valoarea scorecard).

După culegerea datelor, se întocmește următorul tabel:

educational unit must improve, as a priority, its performances;

- identifying strengths which is translated in climbing opportunities in the top customer preferences;

- fundamentation and prioritizing the costs of financial, human and material resources, intended to improve the processes and the results of their application.

At the end of a cycle for the application of benchmarking, the following benefits are expected:

- implementation in School A of good practices identified in School B;

- shaping ambitious goals, but possible to be attained;

- correlation of objectives with customer expectations (students and their parents);

- finding strengths and weaknesses;

- accomplish the objectives in accelerated;

- pace, avoiding some of the risks;

- confidence in taking measures practiced successfully by the partner of benchmarking;

- improving relationships and profesional exchanges among teachers, as well as at the management level;

- diminished resistance to change from the employees.

For the implementation of benchmarking with regard to the performances of the two units, shall be taken into account the following:

- the competitor's choice (in agreement with it) which has results, at least in part, the best in the field;

- the establishment of processes and subprocesses of level 1, level 2 or level 3 (most often, comparisons shall be made initially up to level 1, although, after the discovery of significant differences to widen the level of comparison);

- outline hierarchy process (ip) and subprocesses (is) through cross-comparisons between competing units proposals but also of other actors concerned (the sum of scores assigned to be the same, 1000, for processes as well as within each process);

- the establishment of the analytical hierarchy indices on the basis of formula $i_a = \frac{i_p \cdot i_s}{1000}$;

- assigning meanings to the scores of maturity scores table (scorecard) as follows: 1 – very low; 2 – low; 3 – medium; 4 – good; 5 – very good (for refining the differences can be used 7 levels);

- the calculation of weighted score is given by $s_p = i_a \cdot s$, where s is the maturity index (scorecard value).

After collecting data, the following table shall be drawn up:

Tabelul 1 / Table 1

Benchmarking: Școala A - Școala B / Benchmarking: School A – School B

P	IP	SP	IS	IA	Scorecard					SP	
					1	2	3	4	5	Sc A (a)	Sc B (b)
A	90	A1	200	18		b	a			54	36
		A2	200	18				b	a	90	72
		A3	500	45				b	a	225	180
		A4	100	9				b	a	45	36
Total / Total			1000	90					414	324	
B	70	B1	300	21			b	a		84	63
		B2	700	49				a	b	196	245

Total / Total			1000	70					280	308
C	140	C1	800	112				a b	448	448
		C2	200	28				a b	112	112
Total / Total			1000	140					560	560
D	460	D1	170	78.2				a b	391	391
		D2	150	69				a b	345	345
		D3	90	41.4				a b	165.6	165.6
		D4	370	170.2				a b	680.8	851
		D5	110	50.6				a b	253	253
		D6	110	50.6				a b	202.4	202.4
Total / Total			1000	460					2037.8	2208
E	190	E1	210	39.9				a b	199.5	199.5
		E2	530	100.7				a b	402.8	503.5
		E3	100	19				a b	95	95
		E4	160	30.4				a b	121.6	121.6
Total / Total			1000	190					818.9	919.6
F	30	F1	660	19.8				a b	99	99
		F2	340	10.2				a b	51	51
Total / Total			1000	30					150	150
G	20	G1	500	10				a b	50	50
		G2	500	10		b		a	40	20
Total / Total			1000	20					90	70
Total general / Overall total	1000			1000					4350.7	4539.6

Sursa /Source: Elaborat de autor, după [3] / Created by author, according to [3].

P - Procese / Processes; IP - Importanța proceselor / The importance of processes; SP – Subprocese / Sub – processes; IS - Ierarhizare subprocese / Sub - processes hierarchy; IA - Ierarhizare analitică / Analytical hierarchy; SP - Scor ponderat / Weighted score

A - Resurse materiale / Material Resources; A1 - Spațiul din unitate / Space of unit; A2 - Întreținerea construcției școlare și a terenurilor / Maintenance of school buildings and domains; A3 - Dotarea cu echipamente și mijloace de învățare / Providing equipment and learning resources; A4 - Avizul de funcționare / Notice of use

B - Resurse financiare / Financial Resources; B1 - Finanțarea de bază / Basic funding; B2 - Venituri extrabugetare / Extra-budgetary income

C - Resurse umane / Human Resources; C1 - Personal didactic / Teaching staff; C2 - Personal didactic auxiliar și nedidactic / Auxiliary and non-teaching staff

D - Procesul de învățământ / Education Process; D1 - Mediul de învățare / Environment of learning; D2 - Prestația pedagogică / Pedagogical performance; D3 - Evaluarea curentă / Current evaluation; D4 - Rezultate (finalități ale procesului) / Results (outcomes of the process); D5 - Calitatea pregătirii în timpul școlarizării / Quality of preparation during schooling; D6 - Activitatea educativă / Educational activity

E - Management și dezvoltare instituțională / Management and Institutional Development; E1 - Management strategic / Strategic Management; E2 - Managementul calității / Quality Management; E3 - Climatul specific unității / Unit-specific climate; E4 - Colaborarea cu alte unități de învățământ / Cooperation with other schools

F - Relația cu părinții / The relationship with Parents; F1 - Implicarea părinților în activitatea din școală / The involvement of parents in school activities; F2 - Asistența acordată părinților / Assistance to parents

G - Relația cu comunitatea / Relationship with the Community; G1 - Colaborarea cu autoritățile locale / Collaboration with local authorities; G2 - Colaborarea cu agenții economici / Collaboration with economic agents

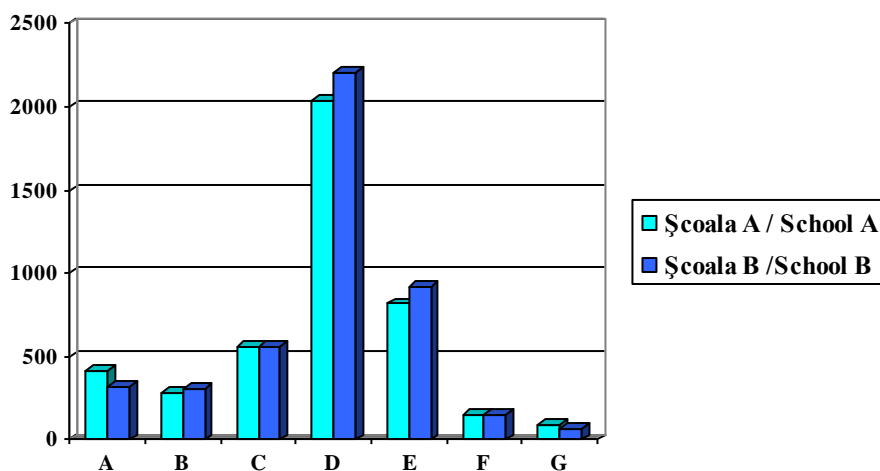
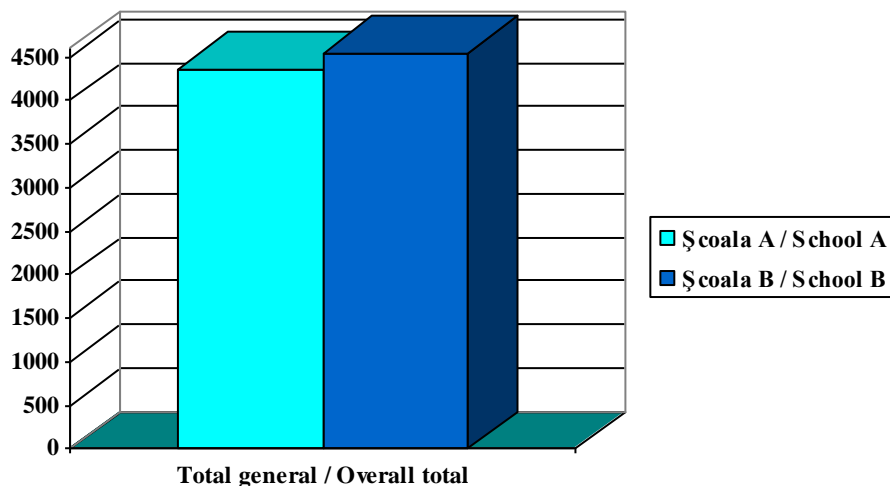


Fig. 1. Reprezentarea proceselor supuse benchmarking-ului / Fig. 1. Processes representation chosen for benchmarking



**Fig. 2. Imaginea generală a rezultatului benchmarking-ului /
Fig. 2. The overall image of benchmarking results**

Pe baza sintezei datelor prelucrate și prezentate în tabel se pot realiza diagrame care sunt foarte sugestive în privința proceselor sau subproceselor unde trebuie intervenit pentru a recupera decalajele constatate. Aceste diagrame pot fi făcute la nivelul fiecărui proces, pot cuprinde toate procesele sau rezultanta generală a comparării, fiind necesare obținerii unei imagini mai ușor de realizat în legătură cu situația propriei unități școlare.

În continuare sunt exemplificate câteva observații ce se pot desprinde din aplicarea analizei comparative dintre Școala A și Școala B:

- resursele materiale ale Școlii A sunt mai bune decât ale Școlii B, care e mai veche și are un mobilier și dotări mai uzate;
- resursele financiare ale Școlii B sunt mai bune, existând preocupări pentru atragerea de finanțări extrabugetare prin realizarea de proiecte și obținerea unor sponsorizări;
- încadrările cu resurse umane sunt asemănătoare, din punctul de vedere al ocupării posturilor;
- Școala B are rezultate mai bune în privința procesului de învățământ, tradiția școlii obligând și motivând cadrele didactice să mențină o exigență sporită în privința propriei activități;
- echipa managerială a Școlii A are o experiență mai redusă, cea de la Școala B fiind constituită din cadre cu studii specifice și având o experiență mai îndelungată în conducere;
- relația cu părinții are cote aproximativ egale, la ambele unități fiind foarte bună;
- la relația cu comunitatea locală se constată o ușoară superioritate a Școlii A, în ciuda experienței manageriale mai scăzute, administratorii agenților economici de succes din localitate având copiii la această unitate ultracentrală.

Cu siguranță că o analiză temeinică și amănunțită este urmată de obiectivele desprinse din aceasta și strategiile corespunzătoare pentru atingerea acestora. Pe tot parcursul derulării acțiunilor au loc evaluări și se pot face corecții, dacă este cazul.

On the basis of the synthesis of data processed and presented in Table 1 diagrams can be made and they are very suggestive for processes or subprocesses where to intervene in order to recover the gap findings recorded. These diagrams can be made at the level of each process, may include all processes or a general comparison of the result, being required to obtain an image more easily achieved in connection with the situation of their own school.

Below are illustrated some additional observations which may detach from the application of comparative analysis between School A and School B:

- material resources of School A are better than the ones of School B, which is older and has a worn-out furniture and more worn facilities;
- financial resources of School B are better, because there are concerns for attracting extrabudgetary fundings through the implementation of projects and obtaining sponsorships;
- enclosures with human resources are the same, from the point of view of employment of posts;
- School B has better results in respect of teaching process, school tradition forcing and motivating teachers to maintain a high requirement increased in relation with their own activities;
- School's A managerial team has less experience, the one of School B consists of people with specific studies and having a long experience in management;
- the relationship with parents has approximately equal shares, in both units being very good;
- in the relationship with local community School A has a slight superiority, despite lower managerial experience, some managers of big companies from town having their kids at this modern unit.

Certainly, a thorough and in-depth analysis is followed by objectives which have become detached from this and by the appropriate strategies to achieve them. During the entire course of action takes place assessments and, if necessary, corrections can be made.

Concluzii. Benchmarking-ul este un instrument care se aplică, în general, cu o anumită ciclicitate. După un ciclu complet, care presupune și aplicarea unei strategii de remediere a problemelor constatate, se declanșează o nouă analiză cu același competitor sau cu un altul – care e mai bine situat între timp pe piață, pentru a constata progresul realizat, dar și eventualele neîmpliniri sau procese la care concurenții sunt mai bine situați.

Tabelul de sinteză a datelor culese în cadrul procesului de benchmarking oferă o imagine de ansamblu asupra proceselor alese spre comparare. Este bine să fie însoțit de diagrame, știut fiind faptul că ceea ce se vede are un impact mai mare, pentru că informația este mai ușor de prelucrat și reținut.

Chiar dacă benchmarking-ul ne arată unde există deficit, este bine să nu uităm și ce trebuie să menținem pentru a consolida pozițiile câștigate.

Conclusions. Benchmarking is a tool which is applied, generally, with a particular cyclicality. After a complete cycle, which involves the implementation of a strategy that will fix founded problems, it triggers a new analysis with the same or with another competitor - which is better located in the meantime on the market, in order to assess the progress made, but also any shortcoming or processes in which competitors are better located.

The summary table of data collected in benchmarking process gives an overview of processes chosen to compare. It is a good idea to be accompanied by diagrams, being well-known the fact that what is seen has a greater impact, because the information is more easily processed and retained.

Although benchmarking shows us where there is a deficit, it is a good idea to not forget what you must maintain in order to consolidate your gained position.

Referințe bibliografice / References

1. BĂCANU, B. *Organizația publică: Teorie și management*. Iași: Ed. Polirom, 2008. 350 p. ISBN 978-973-46-1252-9
2. PARASCHIVESCU, A.O. *Managementul excelenței*. Iași: Ed. Tehnopress, 2009. 337 p. ISBN 9789737026187.
3. POPA, V. *Managementul și măsurarea performanței organizației*. Tîrgoviște: Valahia University Press, 2005. 63 p. ISBN 973-7616-15-4.
4. Initiating a benchmarking exercise in your institution. In: F. VAN VUGHT. *Benchmarking in European Higher Education: a practical guide*. Brussels, 2008, pp. 53-67. ISBN 978-90-9023635-3.
5. Converting the results of a benchmarking exercise into new approaches and modes of operation. In: F. VAN VUGHT. *Benchmarking in European Higher Education: a practical guide*. Brussels, 2008, pp. 82-84. ISBN 978-90-9023635-3.
6. New strategic developments. We are on the move [accesat 5 septembrie 2013]. Disponibil: <http://www.education-benchmarking.org/>

Recomandat spre publicare: 07.04.2014

INEGALITĂȚI DE GEN PE PIAȚA MUNCII DIN UE

*Cătălina-Adriana IVĂNUȘ, doctorand,
ASE București, România*

Egalitatea de tratament între femei și bărbați este un drept fundamental, parte a principiilor generale ale dreptului european. Inegalitățile dintre femei și bărbați încalcă drepturile fundamentale. Ca și în alte domenii ale vieții și în raporturile de muncă încă există o serie de inegalități de fapt. Mai importante sunt segregările de gen și diferențele de remunerare.

Cuvinte cheie: discriminare, piața muncii, segregare de gen, diferența de remunerare.

Introducere. Articolul 157(1) din Tratatul de la Lisabona reprezintă baza dreptului UE în domeniul egalității între femei și bărbați în cadrul relațiilor de muncă.

În 2006 a fost adoptată o directivă de reformare a legislației în domeniul egalității de tratament între bărbați și femei în materie de încadrare în muncă și de muncă. Aceasta reprezintă principala reglementare în domeniul egalității de tratament între bărbați și femei în cadrul relațiilor de muncă.

Reglementările UE interzic, inter alia, discriminarea directă, discriminarea indirectă pe criteriul sexului. Sunt interzise, de asemenea, diferențele de remunerație între femei și bărbați pentru aceeași muncă sau muncă de aceeași valoare.

Principiul egalității între femei și bărbați este una dintre valorile pe care se întemeiază Uniunea (articolul 2 din Tratatul privind Uniunea Europeană), iar promovarea egalității între femei și bărbați este unul dintre obiectivele UE (articolul 3 alineatul 3).

Curtea de Justiție a Uniunii Europene a statuat faptul că egalitatea de tratament între femei și bărbați este un drept fundamental, parte a principiilor generale ale dreptului european [1]. Astfel Curtea stabilește că egalitatea de tratament între femei și bărbați este și un drept fundamental al omului, dar și un principiu general al legislației europene. Mai mult, egalitatea între femei și bărbați este considerată și de legislația recentă ca principiu fundamental. Așadar inegalitățile dintre femei și bărbați încalcă drepturile fundamentale.

Ocuparea forței de muncă și rata șomajului în UE. Rata de ocupare a forței de muncă a persoanelor cu vârsta cuprinsă între 15 și 64 de ani în UE și Croația (UE-28), așa cum reiese din sondajele forței de muncă la nivelul UE (UE AFM), începând cu anul 2002, a fost în continuă creștere și a atins maximul de 65,7% în 2008. În anii următori rata de ocupare a forței de muncă a cunoscut o scădere, scăderea din anii 2009 și 2010 fiind cauzată de criza financiară și economică globală. Această scădere a fost de scurtă durată, oprindu-se în anul 2011, când a existat o creștere de 0,1%, până la valoarea de 64,1%, valoare care s-a lăsat și în 2012

GENDER INEQUALITIES IN THE EU LABOUR MARKET

*Catalina-Adriana IVANUS, PhD Student,
ASE Bucharest, România*

Equal treatment between women and men is a fundamental part of the general principles of European law. Inequalities between women and men violate fundamental rights. As in other aspects of life, in employment still exists a number of de facto inequalities. From these inequalities gender segregation and gender pay gap are important.

Key words: discrimination, labour market, gender segregation, gender pay gap.

JEL Classification: J16, J21, J71, K31

Introduction. Article 157(1) of Treaty of Lisbon represents the bases of the EU law on equality between men and women in employment relationships.

In 2006 was adopted a directive recasting legislation on equal treatment between men and women in matters of employment and occupation. This directive includes the main provisions on equal treatment between men and women in employment.

EU regulations prohibit, inter alia, direct discrimination, indirect discrimination on grounds of sex. There are also prohibited, the differences in pay between women and men for equal work or work of equal value.

The principle of equality between women and men is one of the values of the Union (Article 2 of the Treaty on European Union) and promoting gender equality is an objective of the EU (Article 3 paragraph 3).

The Court of Justice of European Union held that equal treatment between women and men is a fundamental part of the general principles of European law [1]. Thus, the Court determined that equal treatment between women and men is a fundamental human right but also a general principle of EU law. Moreover, equality between women and men is considered a fundamental principle by recent legislation. So gender inequalities between women and men are violate fundamental rights.

EU employment and unemployment rates. The EU and Croatia (EU-28) employment rate for persons aged 15 to 64, as measured by the EU's labour force survey (EU LFS), since 2002, has increased and reached a maximum of 65.7% in 2008. In the following years the employment rate has decreased, the decrease in 2009 and 2010 was due to the global financial and economic crisis. This has a short duration and it of was halted in 2011 when there was a small increase of 0.1% up to 64.1%, a value that was maintained in 2012.

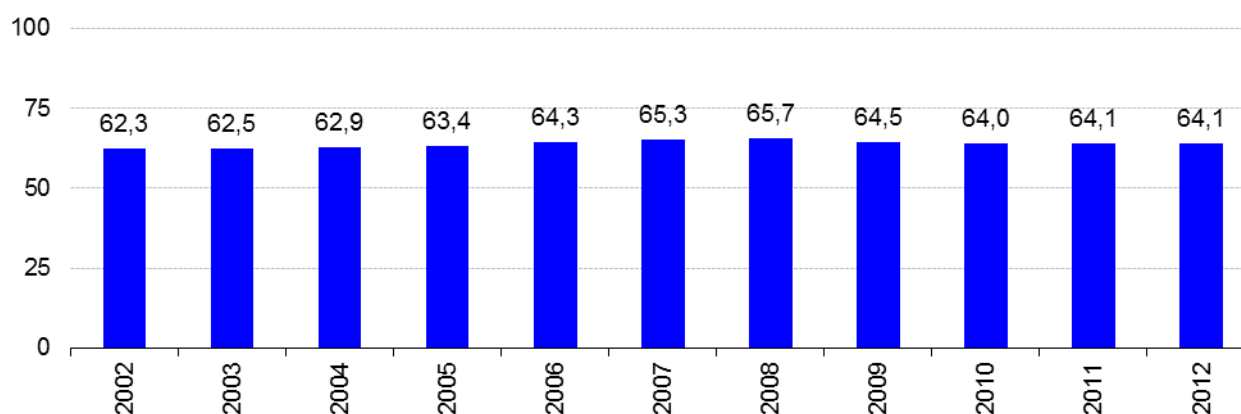


Fig. 1. Rata de ocupare a forței de muncă a persoanelor cu vârsta cuprinsă între 15 și 64 de ani în EU-28/

Fig. 1. The EU-28 employment rate for persons aged 15 to 64

Sursa/Source: Elaborată de autoare în baza datelor Eurostat/ Created by the author based on dates from Eurostat.

Ratele de ocupare a forței de muncă sunt în general mai mici în rândul femeilor. În 2012 la nivelul UE-28 rata de ocupare a bărbaților a fost de 69,6%, comparativ cu 58,5% rata de ocupare a femeilor. O comparație pe termen lung ne arată că în timp ce rata de ocupare a bărbaților a scăzut în 2012 a fost sub nivelul din 2002, proporția femeilor pe piața muncii a crescut de la 54,3% în 2002 la 58,5% în 2012.

În tabelul 1 se poate observa rata de ocupare a bărbaților și femeilor în cadrul țărilor membre UE. În 2012 rata de ocupare a bărbaților a fost mai ridicată decât cea a femeilor în toate statele membre UE și în Croația. Rata de ocupare a femeilor a fost mai mică în toți ani comparați.

În ultimi ani se observă o creștere a ratei de ocuparea femeilor pe piața muncii, cu toate aceasta rata de ocupare a femeilor a fost mai mică decât cea a bărbaților în toți ani comparați.

Pe piața muncii femeile sunt încă supra-reprezentate în sectoare mai prost plătite și sub-reprezentate în funcțiile de decizie. Atribuțiile familiale mențin scăzută rata de ocuparea femeilor pe piața muncii, femeile continuând să lucreze în gospodărie mai multe ore decât bărbații [2].

Employment rates are generally lower among women. In 2012, the employment rate for men stood at 69.6% in the EU-28 as compared with 58.5% for women. A longer-term comparison shows that while the employment rate for men in 2012 was below the 2002 level, the proportion of women in employment has increased from 54.3% in 2002 to 58.5% in 2012.

In table 1 you can notice male and female employment rates in EU countries. In 2012 male employment rates were higher than those for women across all of the EU Member States and Croatia.

In latest years there is an increase in the employment rate of women in the labour market, although the women employment rates were lower than men in all years in comparison.

In the labour market women are still over-represented in lower paid sectors and under-represented in decision-making positions. Parenthood keeps female employment rates down, and women continue to work more unpaid hours than men at home [2].

Tabelul 1/ Table 1

**Rata de ocupare a bărbaților și femeilor în cadrul țărilor membre UE/
Male and female employment rates in EU countries**

	Bărbați/Male			Femei/Female		
	2002	2007	2012	2002	2007	2012
UE-28/EU-28	70,3	72,4	69,6	54,3	58,1	58,5
Austria/Austria	76,4	78,4	77,8	61,3	64,4	67,3
Belgia/Belgium	68,3	68,7	66,9	51,4	55,3	56,8
Bulgaria/Bulgaria	53,7	66,0	61,3	47,5	57,6	56,3
Cehia/Czech Republic	73,9	74,8	74,6	57	57,3	58,2
Cipru/Cyprus	78,9	80	70,4	59,1	62,4	59,4
Croația/Croatia	60,5	64,4	55,1	46,7	50	46,2
Danemarca/Denmark	80	80,8	75,2	71,7	73,2	70
Estonia/Estonia	66,5	73,2	69,7	57,9	65,9	64,7
Finlanda/Finland	70	72,1	70,5	66,2	68,5	68,2
Franța/France	69,5	69,1	68	56,7	59,6	60
Germania/Germany	71,8	74,7	77,6	58,9	63,2	68
Grecia/Greece	72,2	74,9	60,6	42,9	47,9	41,9

Irlanda/Ireland	75,4	77,5	62,7	55,4	60,6	55,1
Italia/Italy	69,1	70,7	66,5	42	46,6	47,1
Letonia/Latvia	64,3	72,5	64,4	56,8	64,4	61,7
Lituania/Lithuania	62,7	67,9	62,2	57,2	62,2	61,8
Luxemburg/Luxembourg	75,1	72,3	72,5	51,6	56,1	59
Malta/Malta	74,7	72,9	73,3	33,9	35,7	44,2
Marea Britanie/ United Kingdom	77,7	77,5	75,2	65,2	65,5	65,1
Olanda/Netherlands	82,4	82,2	79,7	66,2	69,6	70,4
Polonia/Poland	56,9	63,6	66,3	46,2	50,6	53,1
Portugalia/Portugal	76,5	73,8	64,9	61,4	61,9	58,7
România/Romania	63,6	64,8	66,5	51,8	52,8	52,6
Slovacia/Slovakia	62,4	68,4	66,7	51,4	53	52,7
Slovenia/Slovenia	68,2	72,7	67,4	58,6	62,6	60,5
Spania/Spain	72,6	76,2	60,2	44,4	54,7	50,6
Suedia/Sweden	74,9	76,5	75,6	72,2	71,8	71,8
Ungaria/Hungary	62,9	64	62,5	49,8	50,9	52,1

Sursa/Source: Eurostat.

Cea mai mare diferență între ratele de ocupare a fost de 29,1% în Malta. Spre deosebire de Malta, în Lituania diferența între ratele de ocupare este nesemnificabilă (0,4%). Mici diferențe sunt și în Finlanda (2,3%) și în Letonia (2,7%). România a raportat o diferență de aproape 14%.

The highest difference between employment rates was 29.1% in Malta. Unlike Malta, in Lithuania there was almost no difference in employment rates by sex (0.4%). Small difference was in Finland (2.3%) and in Latvia (2.7%). Romania reported a difference of just less than 14%.

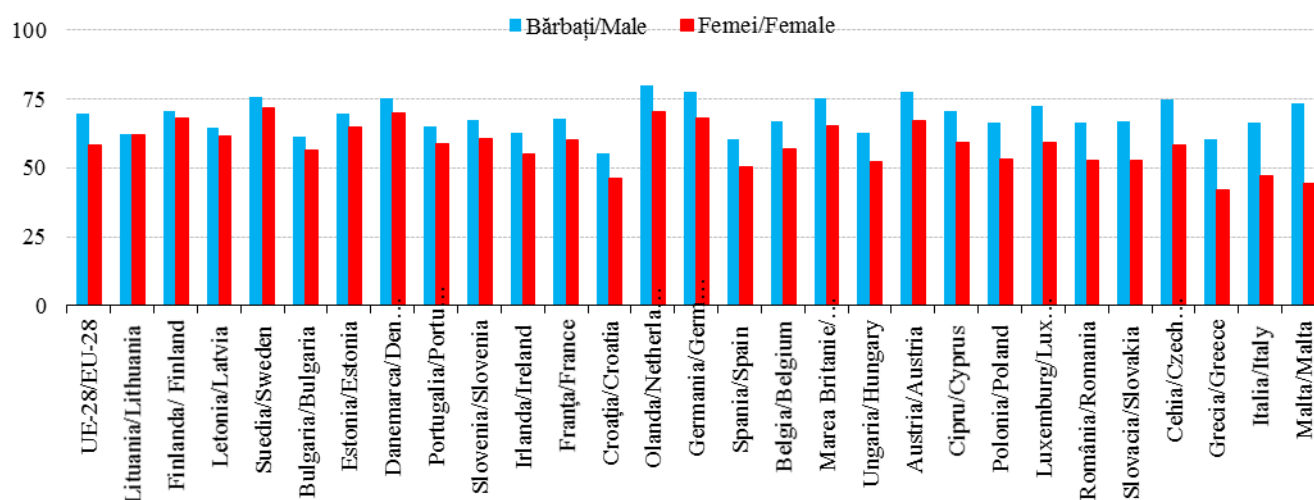


Fig. 2. Ratele de ocupare a forței de muncă în funcție de sex în EU-28, ordonate în funcție de diferența dintre ele/
Fig. 2. The EU-28 employment rates by sex, ranked according to the difference between them

Sursa/Source: Elaborată de autoare în baza datelor Eurostat/ Created by the author based on dates from Eurostat.

Rata șomajului în 2012 a fost de 10,5% în rândul persoanelor cu vârste între 15 și 64 ani în UE-27, variind de la 25% în Spania la 4,3% în Austria. România a avut în 2012 o rata a șomajului de 7%.

Rata șomajului în rândul femeilor este mai mare decât în rândul bărbaților. În Grecia este o diferență semnificativă de 6,7%. În două dintre țările UE (Cehia și Italia) diferența dintre rata șomajului în rândul bărbaților și femeilor este de aproximativ 2%. În alte cinci țări (Polonia, Malta, Luxemburg, Slovenia și Slovacia) diferența este de aproximativ 1%. Spania, Franța și Danemarca, ratele șomajului sunt apropiate. În restul țărilor rata șomajului în rândul bărbaților este mai mare decât rata șomajului în rândul femeilor.

The unemployment rate in 2012 for the 15–64 age group is 10.5% for the EU27, ranging from 25% in Spain to 4.3% in Austria. In 2012 Romania had an unemployment rate of 7%.

The unemployment rate among women are higher than the unemployment rate among men. Significant difference in the unemployment rate of women is in Greece, where the difference is 6.7%. In two EU countries (Czech Republic and Italy) the gap between the unemployment rate of male and female is about 2%. Another five countries (Poland, Malta, Luxemburg, Slovenia, and Slovakia) has a difference around 1%. Spain, France and Denmark the unemployment rates are closer. In the rest of countries the men unemployment rate are higher than the women unemployment rate.

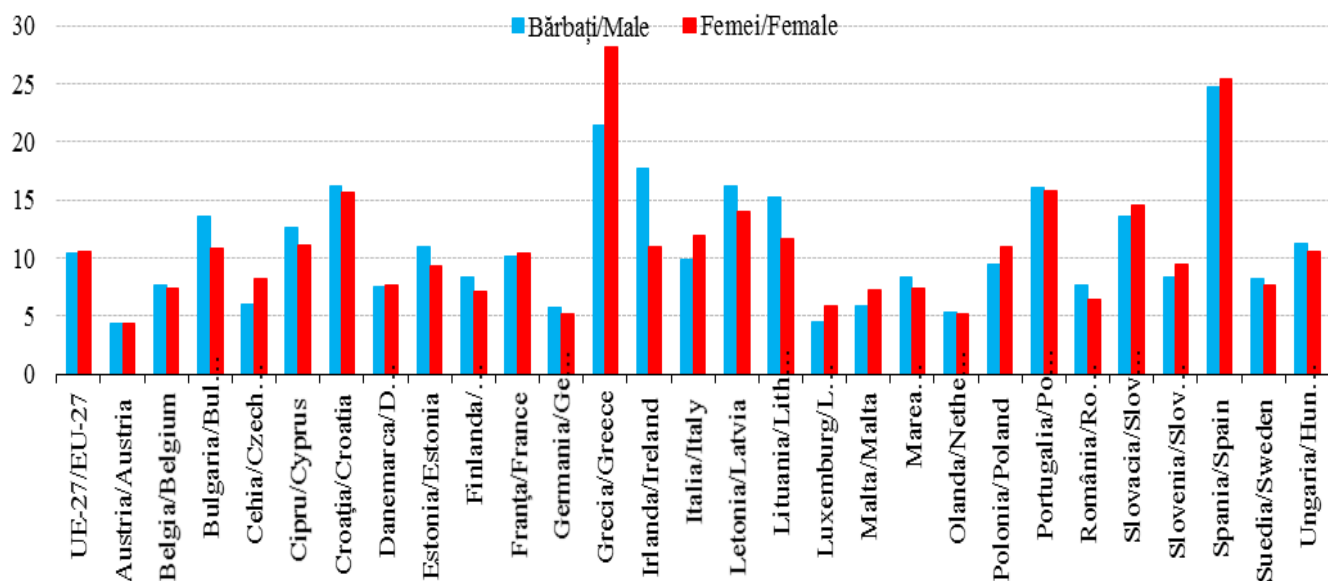


Fig. 3. Rata șomajului în UE-27 în funcție de sex/
Fig. 3. Unemployment rate in EU-27 by sex

Sursa/Source: Eurostat.

Contractele de muncă. Contractele de muncă pot fi cu normă întreagă sau cu fracțiune de normă. Din totalul contractelor de muncă aproape 32% sunt femeile angajate cu fracțiune de normă și doar 8,4% bărbații. Proportia bărbaților și femeilor angajați cu fracțiune de normă în 2012 variază în UE.

În Olanda 76,9% din femeile angajate au încheiat, în 2012, un contract cu timp parțial, cea mai mare rată dintre statele membre UE. Rata cea mai scăzută dintre statele membre UE (2,5%) este în Bulgaria. România are o rată destul de mică a femeilor angajate cu fracțiune de normă (9,7%).

Employment contracts. Employed persons can either work full-time or part-time. In total employment almost 32% are women employed part-time and only 8.4% are men employed part-time. The proportion of men and women that worked on a part-time basis in 2012 varies across EU.

In the Netherlands 76.9% of all women employed worked on a part-time basis in 2012, the highest rate among the EU Member States. The lowest rate among the EU Member States is in Bulgaria (2.5%). Romania has a low rate of employed part-time (9.7%).

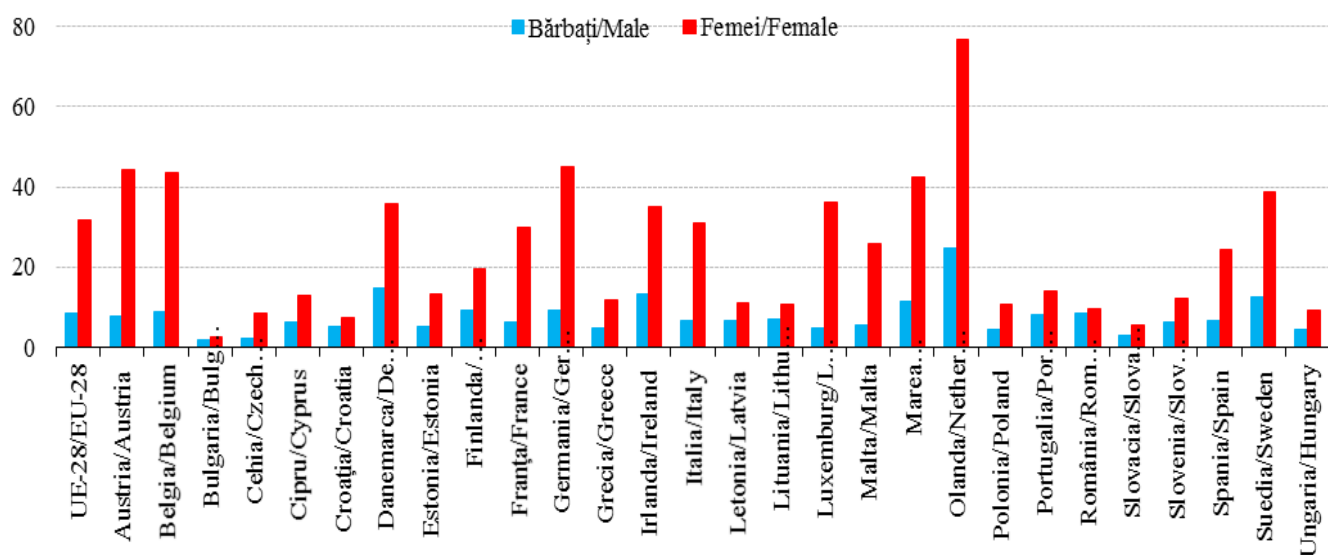


Fig. 4. Persoane angajate în baza unui contract cu timp parțial în funcție de sex/
Fig. 4. Persons employed part-time by sex

Sursa/Source: Eurostat.

Unul dintre motivele pentru alegerea unui contract de munca cu fracțiune de normă este acela de a îngriji copii sau bătrânii. La nivelul UE-28, în 2012, pentru 28,4% dintre femei și 3,9% dintre bărbați motivul principal pentru care au încheiat un contract cu timp parțial a fost acela al îngrijirii copiilor sau bătrânilor din familie. Marea Britanie are cea mai mare rată, la polul opus se află Danemarca, România și Slovacia.

În 2012 aproape 14% din angajați aveau încheiate contracte pe perioadă determinată. În cadrul EU-28 există diferențe între bărbați și femei care au încheiat contracte pe perioadă determinată. În Polonia 27,3% dintre bărbați și 26,2% dintre femei desfășurau activitate temporară. În Spania și Portugalia proporția a fost în jur de 20%. Valori sub 5% au fost în Letonia, Bulgaria, Estonia, Lituania și România.

În Cipru se înregistrează cea mai mare diferență între contractele pe perioadă determinată încheiate de femei și cele încheiate de bărbați, astfel 20,9% dintre femei și doar 9% dintre bărbați sunt angajați pe o perioadă determinată. În Finlanda mai mult de 18% femei și 12% bărbați sunt angajați pe o perioadă determinată. Proporția femeilor angajate pe o perioadă determinată este mai mare decât cea a bărbaților în 16 țări (Suedia, Cehia, Slovenia, Spania, Grecia, Belgia, Olanda, Italia, Franța, Danemarca, Malta, Marea Britanie, Luxemburg, Slovacia, Irlanda și Germania). În Austria ponderile sunt egale. În Croația, Portugalia, România, Bulgaria raportul se schimbă, bărbații fiind angajați într-o proporție mai mare decât femeile pe perioadă determinată, dar diferențele sunt foarte mici. Diferențe mai mari sunt în Polonia, Lituania, Ungaria, Estonia sau Letonia, dar nu mai mari de 3%.

One of the reasons for part-time employment is looking after children or incapacitated adults. In 2012, in EU-28, for 28.4% of women and 3.9% of men the main reason for part-time employment is looking after children or incapacitated adults. United Kingdom has the highest rate. At the opposite there are Denmark, Romania and Slovakia with a low rate.

Almost 14% of employees have jobs with fixed-term contracts in EU-28 in 2012. The proportion of men and women employed on fix-term contract varies across the EU-28. In Poland 27.3% of men and 26.2% of women was employed on fix-term contracts. In Spain and Portugal the proportion was around 20%. Values under 5% was in Latvia, Bulgaria, Estonia, Lithuania and Romania.

In Cyprus is the largest difference between fixed-term contracts concluded by women and men. In Cyprus 20.9% of women and only 9% of men are employed on fixed-term contracts. In Finland more than 18% of women and 12% of men worked in fixed-term jobs in 2012. The proportion of women employed in a fixed-term contract is higher than the proportion of women employed in a fixed-term contract in 16 EU countries (Sweden, Czech Republic, Slovenia, Spain, Greece, Belgium, Netherlands, Italy, France, Denmark, Malta, United Kingdom, Luxemburg, Slovakia, Ireland and Germany). In Austria the weights are equal. In Croatia, Portugal, Romania, Bulgaria the proportion is reversed, men are employed in a greater proportion than women on fixed-term contracts, but the differences are very small. Larger differences are in Poland, Lithuania, Hungary, Estonia or Latvia, but not more than 3%.

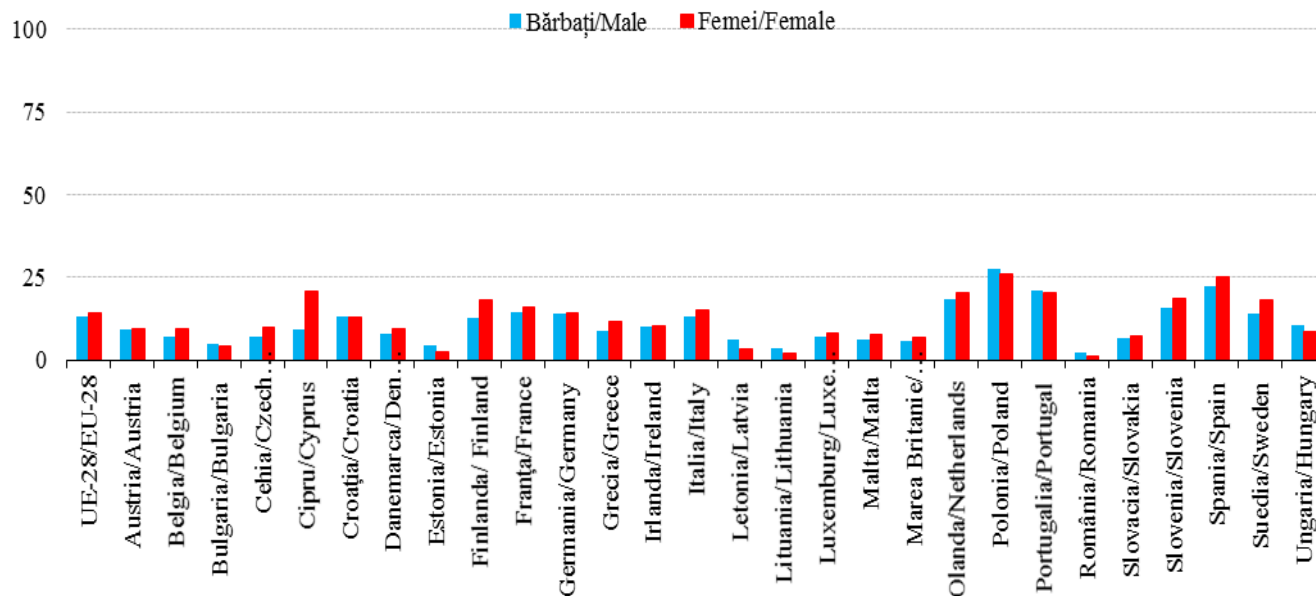


Fig. 5. Persoane angajate în baza unui contract pe perioadă determinată în funcție de sex/

Fig. 5. Persons employed fixed-term by sex

Sursa/Source: Elaborată de autoare în baza datelor Eurostat/ Created by the author based on dates from Eurostat.

Persoane angajate pot fi diferențiate în funcție de statutul profesional, putând fi angajați sau persoane care desfășoară activități independente. Circa 15% din persoanele care lucrează în UE desfășoară activități independente. Există variații în proporția persoanelor care desfășoară activități

Employed persons can be distinguished by professional status, they can be either employee or self-employed. Around 15% of working people in Europe are currently self-employed. Across the EU-28 there are variations in the proportion of self-employed - from above 30% in Greece

independente în UE-28 de la puțin peste 30 în Grecia și România la 5,2% în Suedia și aproape 6% în Danemarca. În UE bărbații desfășoară în proporție mai mare activități independente. Din Figura 6 se poate observa că diferențele între proporția de femei și bărbați care desfășoară activități independente variază în cadrul UE-28. Cea mai mică diferență este în România și cea mai mare este în Irlanda (16,8%), urmată de Bulgaria cu aproape 12% și Cipru, Italia, Slovacia și Malta, cu valori de aproximativ 10.

and Romania to 5.2% in Sweden and almost 6% in Denmark. All across UE-28 men are self-employed in greater proportion than women are. As shown in Figure 6 the difference between men and women self-employed vary across EU-28. Romania has the lowest difference between men and women self-employed. The largest difference between men and women self-employed is in Ireland (16.8%) followed by Bulgaria with almost 12% and Cyprus, Italy, Slovakia and Malta with values around 10.

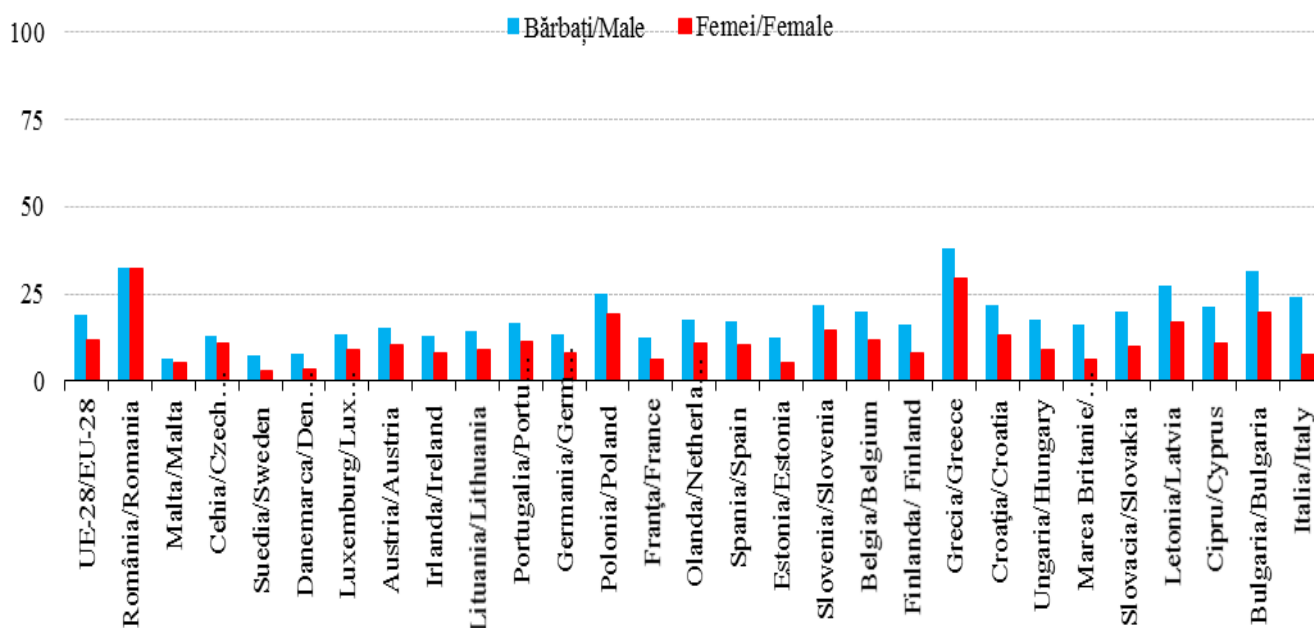


Fig. 6. Persoanele care desfășoară activități independente în funcție de sex, ordonate în funcție de diferență (% în totalul persoanelor ocupate)/

Fig. 6. Self-employed by sex, ranked according to the difference (% in total employment)

Sursa/Source: Elaborată de autoare în baza datelor Eurostat/ Created by the author based on dates from Eurostat.

Segregarea de gen. Segregarea ocupațională se referă la diferențele între sexe pe piața forței de muncă [3]. Deși participarea femeilor pe piața forței de muncă a crescut în toate țările din Europa, acest lucru nu înseamnă că femeile și bărbații au același acces și aceleași roluri pe piața forței de muncă. Piața forței de muncă rămâne extrem de segregată. Bărbații și femeile continuă să lucreze nu numai în diferite sectoare, dar și în diferite ocupații. Unele sectoare pot fi clasificate în funcție de sex. "Sectoare cu munci masculine" sunt cele în care proporția de lucrători de sex masculin este peste 60% [4].

Segregarea ocupațională de gen este calculată ca ponderea medie, la nivel național, a locurilor de muncă ocupate de femei și cele ocupate de bărbați, calculată pentru fiecare ocupație în parte [5]. Aceasta este prezentată în Figura 7.

Țările cu gradul cel mai ridicat de segregare sunt: Estonia (31,8%), Slovenia (30,4%), Bulgaria (29,4%), Finlanda (29,3%), Lituania (29,2%) și Cipru (29%). Țările cu cel mai scăzut nivel al segregării sunt Grecia (22%), România (23%), Malta (23,3%) și Luxemburg (23,7%). Diferența dintre țările cu cel mai înalt nivel de segregare și cu cel mai scăzut nivel de segregare este de 9,8%. Media la nivel european a segregării europene este de 26,5%.

În 2010 cel mai mare grad de segregare profesională s-a înregistrat în Slovacia (31,1%), urmată de Estonia (30,7%), și

Gender segregation. Occupational segregation refers to differences between genders in the labour market [3]. Although the participation of women in the labour market has increased in all countries across Europe, this does not mean that women and men have the same access to and role in the labour market. The labour market in 2010 remains highly segregated. Men and women continue to work not only in different sectors but also in different occupations. Sectors can still be classified according to gender. "Male sectors" are those where the proportion of male workers is over 60% [4].

Gender segregation in occupations is calculated as the average national share of employment for women and men applied to each occupation [5]. It is presented in Figure 7.

Countries with the highest degree of segregation are: Estonia (31.8%), Slovenia (30.4%), Bulgaria (29.4%), Finland (29.3%), Lithuania (29.2%) and Cyprus (29%). Countries with the lowest level of segregation are Greece (22%), Romania (23%), Malta (23.3%) and Luxembourg (23.7%). The difference between the countries with the highest levels of segregation and the lowest level of segregation is 9.8%. European average is 26.5%.

In 2010 a high degree of segregation was in Slovakia (31.1%), followed by Estonia (30.7%) and Bulgaria (29%).

Bulgaria (29%). Țările cu cel mai scăzut nivel al segregării sunt Grecia (21,8%), România (22,4%), Luxemburg (23,4%) și Malta (23,7%).

Countries with the lowest level of segregation are Greece (21.8%), Romania (22.4%), Luxemburg (23.4%) and Malta (23.7%).

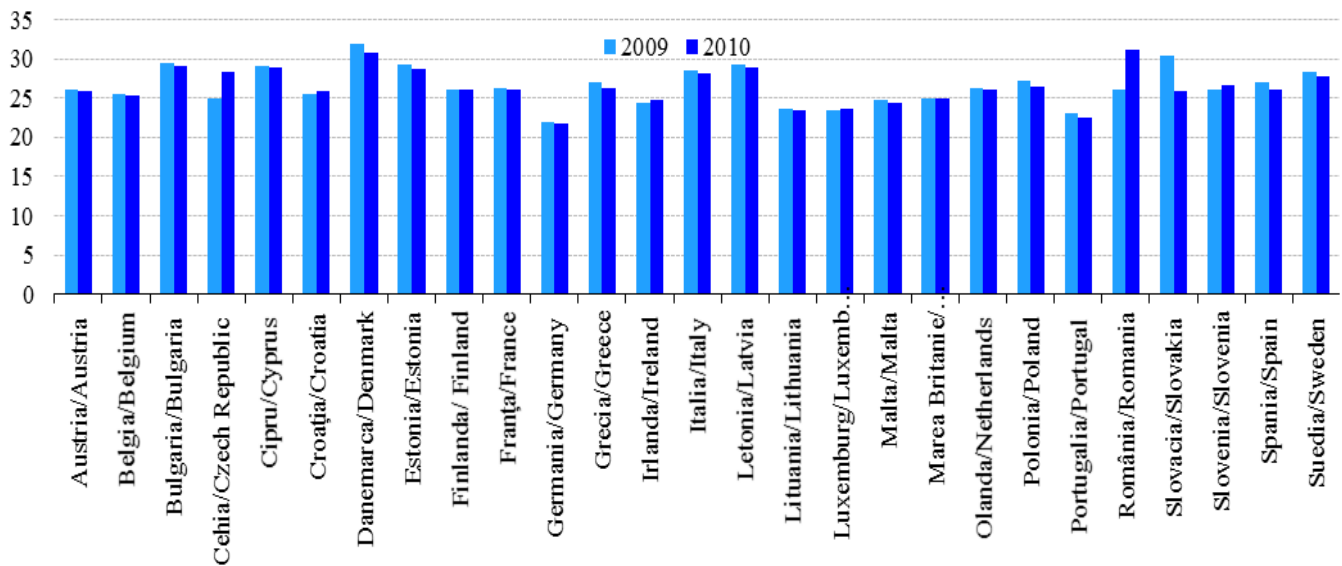


Fig. 7. Segregarea ocupațională în UE-27, 2009-2010/

Fig. 7. Gender segregation in EU-27, 2009-2010

Sursa/Source: Elaborată de autoare în baza datelor de la Comisia Europeană/ Created by the author based on dates from European Commission.

Diferența de remunerare între femei și bărbați. Articolul 157(1) din Tratatul de la Lisabona prevede principiului egalității de remunerare între lucrătorii de sex masculin și cei de sex feminin, pentru aceeași muncă sau pentru o muncă de aceeași valoare.

Deși au existat unele progrese, diferențele de remunerare între femei și bărbați continuă să existe.

Diferența de remunerare între femei și bărbați sub formă neajustată este definită drept diferența dintre veniturile salariale orare brute medii ale bărbaților și ale femeilor, exprimată ca procent din veniturile salariale orare brute medii ale bărbaților [6].

La nivelul UE-28 femeile au câștigat în medie cu 16,4% mai puțin decât bărbații. În Slovenia, Malta, Polonia, Italia și Luxemburg, diferența a fost sub 9%. În România femeile câștigă cu 9,7% mai puțin decât bărbații. Cea mai mare diferență a fost înregistrată în Estonia (30%). Aceasta a fost urmată de Austria și Germania, Cehia și Slovacia unde diferențele au fost de circa 20%. Sunt sub 10% în Belgia, România, Luxemburg, Malta, Italia, Polonia, Slovenia. Diferențele față de anul anterior sunt nesemnificative.

Există mai mulți factori care pot influența aceste diferențe, precum: diferențele între ratele de participare la forța de muncă, diferențele privind ocupațiile și activitățile în care tind să predomine bărbații sau femeile, diferențele între procente de bărbați și femei angajați cu fracțiuni de normă, precum și abordările diferite ale departamentelor de resurse umane din organismele publice și private față de dezvoltarea profesională și concediile neplătite/de maternitate [6].

Gender pay gap. Article 157(1) of the Lisbon Treaty sets out the principle of equal pay for male and female workers for equal work or work of equal value.

Although some progress has been made, the pay gap between men and women remains.

The gender pay gap, in its unadjusted form, is defined as the difference between average gross hourly earnings of male paid employees and female paid employees, expressed as a percentage of average gross hourly earnings of male paid employees [6].

In EU-28 women were paid, on average, 16.4% less than men. In Slovenia, Malta, Poland, Italy, and Luxembourg the difference was under 9%. In Romania women were paid 9.7% less than men. The biggest gender pay gap was in Estonia (30%), followed by Austria, Germany, Czech Republic and Slovakia where the differences were about 20%. Differences less than 10% are in Belgium, Romania, Luxemburg, Malta, Italy, Poland, and Slovenia. The differences are insignificant compared to the previous year.

Various effects may contribute to these gender pay gaps, such as: differences in labour force participation rates, differences in the occupations and activities that tend to be male- or female-dominated, differences in the degrees to which men and women work on a part-time basis, as well as the attitudes of personnel departments within private and public bodies towards career development and unpaid/maternity leave [6].

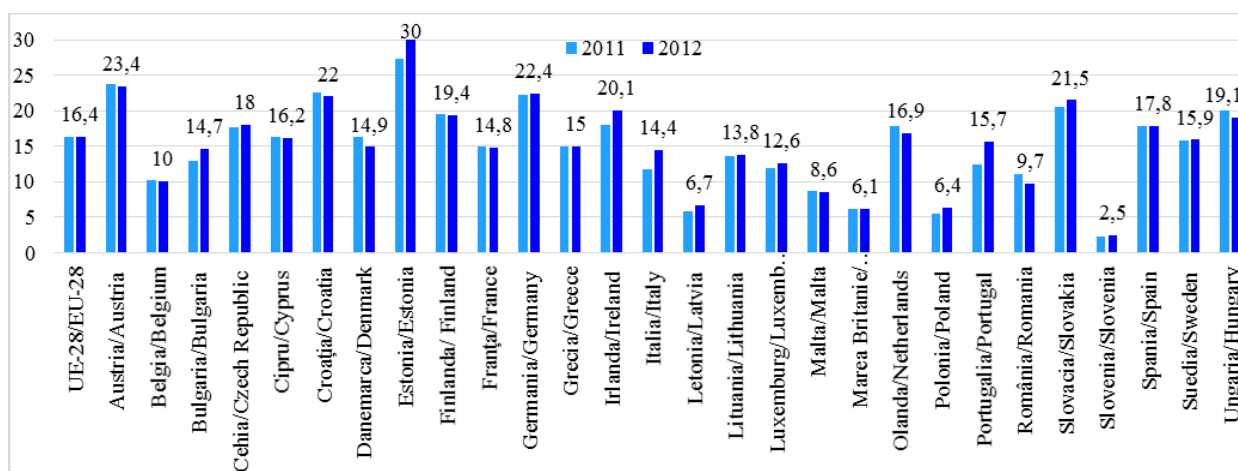


Fig. 8. Diferența de remunerare între femei și bărbați în UE-27, 2011-2012/
Fig. 8. Gender pay gap in EU-27, 2011-2012

Sursa/Source: Eurostat

Concluzii. Tratatul Uniunii Europene, Carta drepturilor fundamentale a Uniunii Europene, Curtea de Justiție a Uniunii Europene recunosc egalitatea între femei și bărbați ca principiu fundamental al Uniunii Europene. Tratatul privind Uniunea Europeană stabilește că egalitatea între femei și bărbați este și un drept fundamental și o valoare a Uniunii Europene.

Chiar dacă, în ultima perioadă, s-au înregistrat o serie de progrese, inegalitățile între femei și bărbați există. La nivelul UE continuă să existe o serie de inegalități între femei și bărbați pe piața muncii, dar și în sfera publică și sfera privată.

Conclusions. The Treaty on European Union, the Charter of Fundamental Rights of European Union and the Court of Justice of European Union recognize gender equality as a fundamental principle of the European Union. Treaty on European Union states that equality between women and men is a fundamental right and a value of the European Union.

Even if developments were observed over previous periods, the differences between men and women exists. In EU there are gender inequalities in the labor market but also in the public sphere and the private sphere.

Referințe bibliografice / References

1. Hotărârea Curții din 15 iunie 1978. G. Defrenne împotriva Societe anonyme belge de navigation Sabena. Cauza 149/77 [accesat 21 martie 2014]. Disponibil: <http://www.costelgilca.ro/jurisprudenta/document/4498/>
2. EUROPEAN COMMISSION. *Strategy for equality between women and men 2010-2015*. Luxembourg, 2011. 48 p. ISBN 978-92-79-16981-6.
3. INTERNATIONAL TRAINING CENTRE. Break gender stereotypes, give talent a chance, Review of the national situation for the purpose of the workshop in Romania. 2009 [accesat 14 martie 2013]. Disponibil: <http://ebookbrowse.net/romania-review-14-09-pdf-d352485075>
4. PARENT-THIRION, A., VERMEYLEN, G. et al. *Fifth European Working Conditions Survey: overview report*. Luxembourg, 2012, 12 april. 160 p. ISBN 978-92-897-1062-6.
5. EUROPEAN COMMISSION. *Report on Progress on Equality between Women and Men in 2010. The Gender Balance in Business Leadership*. Luxembourg, 2011. 68 p. ISBN 978-92-79-17789-7.
6. EUROPEAN COMMISSION. Wages and labour costs [accesat 2 martie 2014]. Disponibil: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Wages_and_labour_costs#Gender_pay_gap

Recomandat spre publicare: 24.04.2014

PARTICULARITĂȚILE CONCURENȚEI INOVATOARE ÎN CONDIȚIILE GLOBALIZĂRII ECONOMIEI MONDIALE

TATIANA ANDREEVA, dr., IRIM

În articol sunt analizate particularitățile concurenței, care rezultă din impactul globalizării și dezvoltării inovatoare. Sunt generalizate conceptele de concurență, este fundamentată paradigma de inovare a teoriei concurenței. Totodată, este propusă o definiție a concurenței inovatoare ca un proces instituționalizat de interacțiune competitivă a subiecților, bazat pe utilizarea eficientă a beneficiilor inovatoare și comportamentul integrator concurențial.

Cuvinte cheie: teoria concurenței, globalizare, paradigmă, concurență inovatoare, comportament integrator.

Introducere. La etapa actuală de dezvoltare a economiei și societății se produce transformarea relațiilor de concurență datorită influenței globalizării și a "noii" revoluții tehnologice, asociată cu apariția unor tehnologii nano-, bio-, informațional-comunicative și cognitive noi, numite tehnologii NBIC.

Globalizarea economiei mondiale se caracterizează, pe de o parte, prin intensificarea concurenței, pe de altă parte – prin consolidarea cooperării internaționale. Coordonarea activității, integrarea și cooperarea actorilor pieței devin formele cheie ale comportamentului concurențial. Prin urmare, se intensifică necesitatea cercetării noilor caracteristici și proprietăți ale concurenței, care apar în rezultatul trecerii societății la etapa postindustrială de dezvoltare.

Fundamentele teoriei generale a concurenței au fost inițiate în lucrările reprezentanților școlilor clasice și neoclasiche: A. Smith, D. Ricardo, Dj.Millya, A. Marshall.

Rolul inovației în dezvoltarea relațiilor concurențiale se reflectă în teoriile dezvoltării inovatoare și ale concurenței eficiente, prezentate de J. Schumpeter, F.Hayek, L.Mizes și I.Kirtner.

Evoluția conținutului relațiilor concurențiale prin influența factorilor de globalizare și de inovare este descrisă în conceptele evoluției competitive ale lui R.Nelson, S.Uinter, Dj. Moore, M.Porter, G.Hamel.

O abordare inovatoare față de concurență ca un "proces instituțional" este dezvoltată în cadrul sociologiei economice a lui H.Uayt, V.Radaev și N.Flingstyn.

Analiza contribuției savanților notorii în dezvoltarea teoriei concurenței permite dezvăluirea cu privire la unitatea contradictorie în cadrul concurenței contemporane a particularităților atât devastatoare, de tip distructiv, cât și a caracterului constructiv, de creare a unei noi calități.

Scopul cercetării constă în formarea unei abordări integrate și complexe pentru definirea conținutului, funcțiilor și formelor contemporane ale concurenței în contextul tranziției la etapa de inovație și globalizare a dezvoltării economiei și societății.

Conținutul de bază. Concurența constructivă se bazează

CHARACTERISTICS OF INNOVATION COMPETITION IN A GLOBALIZING WORLD ECONOMY

Tatiana ANDREEVA, PhD, IRIM

In this article the specific features of the competition that appear under the influence of globalization and innovative development are analyzed. The conceptions of the competition are generalized, the innovative paradigm of the theory of competition is grounded. The innovative competition is proposed to be defined as institutionally formatted process of competitive interrelation of the actors based on effective realization of competitive advantages and integrated competitive behavior.

Key words: theory of competition, globalization, paradigm, innovative competition, integrated behavior.

JEL Classification: D41, F6, O31

Introduction. At the present stage of development of economy and society, there is a transformation in relations of competition under the influence of globalization and the "new" technological revolution associated with the emergence of new nano-, bio-, information and communication technology, and cognitive, which are called NBIC-technologies.

Globalization of the world economy is characterized, on the one hand, by increasing competition, on the other – strengthening international cooperation. Coordination of activities, integration and cooperation are key players in the market forms of competitive behavior. Therefore is increasing the necessity to study the characteristics and properties of new competition, arising in the transition to a postindustrial stage.

The general theory of competition were laid in the works of representatives of classical and neoclassical school: Adam Smith, David Ricardo, Dzh.Millya, A. Marshall.

The role of innovation in the development of competitive relations is reflected in the innovative development of theories and effective competition presented by J. Schumpeter, F.Hayek, L.Mizes, I.Kirtsner.

The content evolution of competitive relations under the influence of globalization and innovation factors is disclosed in the concepts of competitive evolution R.Nelson, S.Uinter, Dzh.Mur, M.Porter, G.Hamel.

A innovative approach to competition as "Instituted Process" is developed under economic sociology H.Uayt, V.Radaev, N.Flingshteyn.

The analysis of the contribution of the leading scientists in the development of the theory of competition allows to talk about the contradictory unity within today's competitive properties both devastating, a destructive type as well as the constructive character, to create a new quality.

The purpose of the research is to form an integral and comprehensive approach to the determination of the content, functions, and modern forms of competition in the context of transition to innovation and globalization stage of development of the economy and society.

Basic text. The constructive competition is based on an

pe tipul integrativ de comportament concurențial și, respectiv, pe o gamă largă de interacțiuni competitive – de la coordonare până la cooperare competitivă pentru a atinge obiectivele individuale și comune ale subiecților relațiilor concurențiale.

De exemplu, V. Radaev analizează concurența ca o corelație constantă și o coordonare a strategiilor de afaceri ale subiecților economici. Actorii principali ai pieței sunt cointeresați să obțină o concurență reglementată și să se bazeze pe adoptarea de către concurenți a regulilor comune de interacțiune, adică să fie „formalizată instituțional”.

Ideea de bază a conceptelor de concurență constructivă și integratoare constă în faptul, că interacțiunile concurențiale, care conduc la rezultate constructive și câștigul multor participanți, se produc sub influența ideii inovatoare și devin o condiție importantă pentru transformarea inovațiilor în factorul determinant al succesului competitiv.

Rezultatele rezumate și analiza conceptelor de bază ale concurenței, încă din secolul al XVIII-lea, demonstrează prezența tendinței distincte privind cercetarea concurenței prin prisma transformărilor inovatoare. La sfârșitul secolului XX – începutul secolului XXI, această tendință s-a transformat în regularitate. Conceptele contemporane analizează inovarea ca un imperativ de funcționare cu succes a întreprinderilor în condițiile interacțiunii concurențiale pe piețele globale.

Cercetarea coraportului dintre inovații și concurență este prezentă în elaborările reprezentanților din majoritatea școlilor și direcțiilor științei economice. În procesul de evoluție a teoriei concurenței, treptat, se produce retragerea de la analiza inovațiilor în special ca instrument al funcției de inovație a concurenței, care constă în încurajarea introducerii noilor tehnologii, lansarea noilor produse, îmbunătățirea calității produselor (A. Smith, A. Marshall, Dj.Klark, I. Schumpeter). Factorii de inovare s-au deplasat în centrul mecanismului de concurență, transformându-se într-un instrument de schimbări radicale (M.Porter, G.Hamel, K.Kristenen și alții), fapt ce a permis cercetătorilor contemporani să discute despre tranziția concurenței spre o etapă nouă de inovare în evoluția sa de dezvoltare.

Analiza conținutului noilor tendințe în dezvoltarea teoriei și practicii concurenței, ca urmare a evoluției gândirii științifice contemporane și a proceselor contradictorii ale dezvoltării globale, rezumă cu concluzia despre natura calitativă a modificărilor desfășurate. Inovațiile, efectul cărora amplifică procesele de integrare, formele creative de colaborare și cooperare la toate nivelurile de management au devenit un motor universal al dezvoltării sociale, forța motrice a globalizării, sursa transformării calitative a conținutului concurenței.

Astfel, acest lucru face posibilă ipoteza cu privire la formarea paradigmei inovaționale a teoriei contemporane privind concurența, care va determina direcția conceptuală de dezvoltare a teoriei concurenței pe parcursul secolului al XXI-lea.

Paradigmă este un sistem, fundamentat științific, concepte și idei asociate reciproc din punct de vedere logic, care formează un concept holistic. Termenul de "paradigmă" (de la gr. Paradeigma – exemplu, model) în știința contemporană a fost introdus de către Gustav Bergman. Ancorarea în terminologia științifică a avut loc în anii '60, secolul XX,

integrative type of competitive behavior and, accordingly, on a wide range of competitive interactions – from coordination to competitive cooperation to achieve common goals and individual subjects of competitive relations.

For example, V.Radaev consider competition as a constant correlation and coordination of business strategies of economic subjects. The leading market players are interested to obtain a regulated competition and should be based on the adoption by competitors of common rules of interaction, i.e. to be "institutionally formalized".

The main idea of the concepts of constructive and integrative competition consists in the fact that the competitive interactions that lead to constructive results and winning many participants are produced under the influence of innovative ideas and become an important condition for converting innovation in a determinant factor of competitive success.

The results of the synthesis and the analysis of the basic concepts of competition, since the XVIII century, shows the presence of a distinct tendency to study the competition through the lens of innovation. At the end of XX - beginning of XXI centuries this trend turns into a pattern. The modern concepts consider innovation as an imperative of successful operation of businesses in a competitive interaction in global markets.

Researching the correlation between innovation and competition is presented in the approaches of representatives of most schools and trends of economic science. In the process of evolution of the theory of competition, gradually is producing a shift from innovation analysis mainly as a innovative feature of competition, which is to encourage the introduction of new technologies, the release of new products, improve product quality (A.Smith, A.Marshall, Dzh.Klark, J.Schumpeter). The innovation factors have moved into the center of the mechanism of competition, become a tool of radical changes (M.Porter, G.Hamel, K.Kristenen etc.), that enabled modern researchers to talk about the transition of competition to a new innovative phase in its evolutionary development.

Study the content of the latest trends in the development of the theory and practice of competition as a result of the evolution of modern scientific thought and the contradictory processes of global financial development leads to the conclusion of the qualitative nature of the changes. Innovation, the effect of which amplifies the integration processes, the creative forms of collaboration and cooperation at all levels of management, have become a universal motor of social development, the driving force of globalization, the source of high-quality transformation of competition content.

Thus, this makes possible the hypothesize about the formation of the innovation paradigm of the modern theory regarding competition, which will determine the direction of conceptual development of the theory of competition during the XXI century.

The paradigm – is a system, scientifically based, logically related concepts and ideas forming a holistic concept. The term "paradigm" (from the Greek, Paradeigma - example, sample) in modern science was introduced by Gustav Bergman. Anchoring in the scientific treatment took place in

grație lucrării lui Thomas Samuel Kuhn „Structura revoluțiilor științifice”. Kuhn subînțelege prin paradigmă "realizările științifice recunoscute de către toți, care, într-o perioadă determinată de timp, oferă modelul ce prezintă problema și soluțiile lor pentru comunitatea științifică". Kuhn a evidențiat două aspecte ale paradigmei:

- totalitatea cunoștințelor, valorilor, principiilor și tehnicilor fundamentale, care se prezintă ca un model de activitate științifică;

- sistemul de cunoștințe, care este împărțit de o anumită societate științifică.

Adoptarea paradigmei inovatoare a teoriei concurenței nu înseamnă îndepărtarea de la paradigma tradițională de piață. Știința contemporană a demonstrat posibilitatea de coexistență a paradigmelor, când o paradigmă apare în cadrul celei anterioare și se dezvoltă, în calitate de componenta a ei. Coexistența simultană a paradigmelor cauzează influența reciprocă a acestora.

În paradigma contemporană de inovare a teoriei concurenței este păstrat conținutul paradigmei tradiționale de piață, și, în același timp, apar noi caracteristici calitative și proprietăți, asociate cu prioritatea dezvoltării inovaționale în baza interacțiunii constructive a participanților în condițiile implementării "noii" revoluții tehnologice și a proceselor de globalizare. Paradigma inovatoare începe să coexiste cu paradigma tradițională de piață, completând-o cu conținut nou.

the 60-ies of XX century through the work of Thomas Kuhn's "The structure of Scientific Revolutions". Kuhn understood under the paradigm of "scientific achievements recognized by all who, in a period of time, provide the model that presents the problems and their solutions to the scientific community". Kuhn emphasized two aspects of the paradigm:

- A set of fundamental knowledge, values, beliefs and techniques that act as a model of scientific activity;

- A system of knowledge, which is shared by a certain scientific society.

The adoption of innovative paradigm theory of competition does not mean departing from the traditional market paradigm. The modern science has proved the possibility of coexistence of paradigms when one paradigm emerges within the previous and evolving, as its component. The simultaneous coexistence of paradigms causes their mutual influence.

In the modern innovation theory paradigm of competition is preserved the content of the traditional market paradigm, and at the same time there are new qualitative characteristics and properties associated with the priority of innovation development through constructive interaction between the participants in the conditions of the deployment of the "new" technological revolution and globalization processes. The innovative paradigm begins to coexist with traditional market paradigm, supplementing it with new content.

Tabelul 1/ Table 1

Compararea conținutului paradigmei tradiționale de piață și inovatoare a teoriei concurenței
Comparison of the traditional market and innovation paradigms of competition theory

Componentele semnificative ale paradigmei / Substantial components of the paradigm	Paradigma tradițională de piață a teoriei concurenței / The traditional paradigm of market of competition theory	Paradigma inovatoare a teoriei concurenței/ Innovative paradigm of competition theory
Bazele teoretice și metodologice/ Theoretical and methodological basis	- Teoria clasică/ classical theory (Adam Smith, David Ricardo) - Teoria neoclasică/Neoclassical theory (A. Marshall, D.Klark) - Marginalismul /marginalism - Teoria concurenței imperfecte /theory of imperfect competition (E.Cemberlina, D.Robinson) - Vechiul institutionalism /old institutionalism (Dj. Klark) - Scoala neo-austriacă/neo-Austrian school (F.Hayek, L.Mizes, I.Kirtsner) - Teoria neo-instituționalismului /theory of neo-institutionalism (Dj.Errou, R.Kouz) - Teoria avantajelor concurențiale / The theory of competitive advantage (M.Porter)	- Conceptul "concurență de creație" / The concept of "creative competition" A. Marshall - Teoria dezvoltării inovatoare, a concurenței efective /Theory of innovative development of effective competition, J. Schumpeter - Teoria concurenței The theory of competition (F.Hayek) - Institutionalismul, conceptul de concurență dinamică Institutionalism, the concept of dynamic competition - Teoria concurenței evolutive The theory of evolutionary competition (R.Norton, S.Uinter) - Sociologia economică /Economic Sociology - Conceptul de "măsurători non-lineare"/ The concept of "non-linear measurements" (G.Hamel, K.Prahalad) - Conceptul "tehnologiilor inovatoare/The concept of "breakthrough" technologies (K.Kristensen) - Conceptul "oceanul albastru"/The concept of the "blue ocean" (U.Chan Kim și Renee Mauborgne) - Teoria avantajelor concurențiale ale interacțiunii" /Theory "advantages of competitive interaction" (P.Glur, L.Linn)
Esența/ Gist	Concurența ca o rivalitate a subiecților pentru cele mai bune condiții de gestiune este o condiție esențială pentru funcționarea pieței. Executarea de către concurență a funcției sale stă la baza funcționării mecanismului de	Concurența ca o interacțiune de concurs fără conflict a participanților, cu forme integrative, prin intermediul implementării constante, datorită efectului sinergic, permite pentru majoritatea participanților obținerea celui mai bun rezultat în realizarea obiectivelor individuale și comune, dar

	<p>piață. <i>Competition as a contest for the best subjects of economic conditions is a prerequisite for the functioning of the market. Execution of its functions competition underlies the market mechanism</i></p>	<p>și victorie finală. <i>Competition as a non-conflictual interaction-competition participants receiving integrative forms, through constant innovation, allows most of the participants, thanks to synergies, get the best result in the achievement of individual and common goals and winning the final</i></p>
Conceptul / Concept	<p>Teoria concurenței ca rivalitate (tendența spre obținerea celor mai bune condiții de funcționare) prin prisma mecanismului de piață, reprezentată în abordările fundamentale tradiționale./ <i>The theory of competition as rivalry (the desire to obtain the best possible conditions) through the prism of the market mechanism, embodied in the traditional basic approaches</i></p>	<p>Interpretarea concurenței inovatoare ca un concurs în eficiența economică, bazat pe căutarea continuă și implementarea sistemului de inovații, bazat pe cooperarea constructivă a participanților pentru obținerea obiectivelor înaintate în condițiile economiei globalizate a cunoașterii <i>Innovative interpretation of competition as competition in economic efficiency, based on the continuous search for innovation and implementation of the system based on the constructive cooperation of the participants to achieve their goals in a globalized knowledge economy</i></p>
Scopul / Objective	<p>Individual pentru fiecare participant – obținerea celor mai bune condiții de funcționare și de obținere a profitului pe termen scurt și mediu/ <i>Individual for each participant – getting the best possible conditions for the operation and profit in the short and medium term</i></p>	<p>Concomitent cu cele individuale – formarea scopurilor comune, orientate spre asigurarea dezvoltării continue în baza inovării pe termen mediu și lung <i>Along with the individual – the formation of common goals aimed at ensuring constant development on the basis of innovation in the medium and long term</i></p>
Premise/ Precondition	<p>Evoluția mecanismului de piață Progresul tehnico-științific Formarea economiei mondiale și dezvoltarea relațiilor economice internaționale Etapa industrială de dezvoltare a economiei și societății <i>Evolution of market mechanism Scientific and technical progress Formation of the world economy and the development of international economic relations Industrial stage of development of the economy and society</i></p>	<p>Noua revoluție științifică și tehnologică Globalizarea Înăsprirea concurenței în formele tradiționale, ceea ce duce la distrugerea reciprocă Dezvoltarea noilor forme de organizare a structurilor economice Etapa post-industrială de dezvoltare a economiei și societății <i>New scientific and technological revolution Globalization Increased competition in the traditional forms, leading to mutual destruction Development of new organizational forms of business structures Post-industrial stage of development of the economy and society</i></p>
Determinanții / Determinants	<p>Factorii tradiționali de producție Inovațiile tradiționale, în special tehnologice și organizaționale Inovarea ca o manifestare a concurenței de stimulare <i>Traditional factors of production Traditional innovation, mainly technological and organizational Innovation as a manifestation of stimulating competition</i></p>	<p>Inovații durabile, inovații radicale, inovații de progres, competențe fundamentale Inovațiile dobândesc importanță prioritară în cadrul organizațiilor business-procese, de management (inclusiv strategic) Inovarea ca proprietate esențială a concurenței <i>Sustainable innovation, radical innovations, breakthrough innovation, core competencies Priority to acquire innovation in business processes, management (including strategic) Innovation as the essential property of competition</i></p>

Sursa /Source: *elaborate de autor/Developed by the author.*

În centrul paradigmei inovatoare este conceptul de concurență inovatoare, care condiționează natura și conceptul de paradigmă, definiția sistemică a tuturor componentelor sale constitutive. Conceptul de concurență inovatoare s-a încadrat ferm în vocabularul științific contemporan. Cu toate acestea, insuficiența conținutului definiției concrete a concurenței inovatoare, care transformă

In the center of innovation paradigm is the concept of innovation competition, that determines the nature and concept of paradigm, systemic definition of all its constituent components. The innovative concept of competition has become firmly established in the modern scientific vocabulary. However, the lack of a substantive definition of innovation competition, that transforms the

impactul globalizării, determină necesitatea cercetărilor în continuare în contextul tendințelor contemporane de formare a societății post-industriale.

Astfel, o paradigmă inovatoare acordă caracteristicile definitorii ale concurenței inovatoare: în primul rând, caracterul inovator al avantajelor competitive, rolul prioritar al acumulării de cunoștințe, activitatea de inovare pentru a atinge succesul pe piață; în al doilea rând, caracterul non-conflictual integrativ al interacțiunii concurențiale a participanților.

Printre procesele, care determină tranziția la o nouă formă de relații concurențiale, bazată pe o colaborare integratoare și pe inovații, locul de frunte îl ocupă:

- Globalizarea dezvoltării economice mondiale și sporirea asociată a nivelului de incertitudine;
- Progresul științific și tehnologic, revoluția tehnologiei informației;
- Intelectualizarea economiei mondiale, creșterea pieței serviciilor intelectuale și a produselor high-tech;
- Prezența obiectivelor comune de dezvoltare durabilă;
- Prioritizarea colaborării și cooperării în relațiile concurențiale, care apar în economia de inovare.

Concluzii. A fost formată baza metodologică pentru definirea concurenței inovatoare ca un nou tip de relații concurențiale, căpătând un caracter cuprinzător în condițiile globalizării economiei mondiale.

Concurența inovatoare, care se bazează pe crearea și acumularea cunoștințelor noi și utilizarea eficientă a beneficiilor inovatoare, procesul instituit de interacțiune concurențială a subiecților, care se realizează prin intermediul interacțiunii integratoare și implicarea în procesul de inovare, cu scopul de a asigura cele mai bune condiții pentru o dezvoltare durabilă.

Astfel, putem confirma faptul că, caracteristic pentru concurența inovațională este principiul de interacțiune integrativă concurențială, ceea ce presupune preponderanța formelor integrative ale comportamentului concurențial în intervalul de la coordonarea interacțiunii constructive, cooperare până la colaborarea concurențială.

În practică, acest principiu condiționează schimbări în forma comportamentului competitiv, care este încorporată în strategiile concurențiale ale subiecților economiei mondiale, orientate spre evitarea confruntării prin intermediul studierii strategiilor concurenților și excluderea lor din activitatea acestora, precum și spre consolidarea tendințelor de integrare în cadrul economiei mondiale globalizată pe termen lung.

impact of globalization, determine the need for further research in the context of contemporary trends in the formation of post-industrial society.

Thus, an innovative paradigm proclaims defining features of the innovative competition: first, the innovative nature of competitive advantages, the priority role of knowledge accumulation, innovation activity to achieve success in the market, and secondly, non-confrontational, integrative competitive interaction between the participants.

Among the processes that determine the transition to a new form of competitive relations based on integrative collaboration and innovation, the leading place is occupied by:

- The globalization of world economic development and increase associated with the level of uncertainty;
- Scientific and technological progress, the information technology revolution;
- Intellectualization of the world economy, the growth of the market for intellectual services and high-tech products;
- The presence of shared goals of sustainable development;
- Prioritize the communication and cooperation in a competitive relationship, which arise in the innovation economy.

Conclusions. It was formed the methodological basis for the definition of innovation competition, as a new type of competitive relations, acquiring comprehensive character in a globalized world economy.

The innovation competition – is based on the creation and accumulation of new knowledge and the effective use of innovative benefits, the process established by competitive interaction of the topics, which is accessed through an integrative interaction and involvement in the innovation process, to ensure the best conditions for sustainable development.

Thus, we can confirm that for innovation competition is characteristic the integrative competition interaction principle, which suggests the predominance of integrative forms of competitive behavior in the range of coordination of constructive interaction, cooperation to competition.

In practice, this principle leads to changes in the form of competitive behavior that is embodied in the competitive strategies of the subjects of the world economy, aimed at avoiding confrontation by studying the strategies of competitors and excluding them in their activities, as well as in strengthening the integration trends in the globalized world economy on long term.

Referințe bibliografice / References

1. КУН, Т. *Структура научных революций*. Москва, 2009. 310 с. ISBN 978-5-17-059190-9.
2. МАННАПОВА, Д.Ф. Инновационно-конкурентные процессы: тенденции и проблемы. В: Социально-экономические и технические системы: исследование, проектирование, оптимизация. 2006, № 12, с. 14.
3. ПЕТРОСЯН, Д.С. Интегративная модель поведения человека. В: Общественные науки и современность. 2008, № 3, сс. 39-51.
4. ПОРТЕР, М. *Конкуренция*. Москва: Вильямс, 2001.
5. РАДАЕВ, В.В. *Социология рынков: к формированию нового направления*. Москва: ГУ ВШЭ, 2003. 328 с. ISBN 5-7598-0246-1.
6. УСИК, Н.И. Использование синергетического эффекта в конкурентной борьбе. В: Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5. Экономика. 2003, № 11, сс. 51-58.

Recomandat spre publicare: 16.03.2014

FUNDAMENTAREA TEORETICĂ A UNOR BARIERE DE ORDIN POLITIC, INSTITUȚIONAL ȘI SOCIAL CARE DUC LA CREȘTEREA DEFICITELOR BUGETARE

Svetlana DODON, drd., INCE

În articolul dat se evidențiază cauzele de ordin politic, instituțional și social a existenței deficitelor actuale în creștere. Însă mai înainte de toate se va prezenta teoria uniformizării fiscale și modalitățile de aplicare a acesteia.

Actualitatea echilibrului bugetar este ca niciodată evidentă în perioada actuală de aceea este deosebit de important de a evidenția factorii care împiedică realizarea acestuia și care duc la înregistrarea deficitului. Mai jos vor fi prezentate doar unele aspecte de ordin politic, instituțional și social care contribuie la creșterea deficitelor.

Cuvinte cheie: uniformizarea fiscală, instituții bugetare, teoria alegerii publice, deficit.

Introducere. Începem cu o revizuire a teoriei "uniformizării fiscale" (tax smoothing theory) a bugetului de stat explicată în lucrările renumiților cercetători ca: Barro, Lucas și Stokey [1, 2]. De fapt, modele politice recente reprezintă explicații "pozitive" observate a abaterilor de la teoria uniformizării fiscale. Susținătorii acestei teorii o vizualiza nu doar ca fiind "normativă", dar, de asemenea, și ca "pozitivă" – fiind o descriere a politicii fiscale actuale.

Teoria "uniformizării fiscale" a bugetului de stat, consideră o economie închisă, fără de capital, în care un agent reprezentativ consumă, lucrează și economisește. Guvernul este un "planificator social binevoitor", care maximizează utilitatea agentului reprezentativ. Atât agentul reprezentativ cât și guvernul au același orizont de timp, care, pentru simplitate este infinit. Teoria face abstracție de la aspectele intergeneraționale și de la termeni finiți ai biroului de guvernare.

Guvernul trebuie să finanțeze o anumită cantitate a cheltuielilor în fiecare perioadă prin intermediul impozitelor pe venit asupra forței de muncă, care sunt distorsionate, deoarece acestea afectează oferta de muncă.

Funcția de utilitate a agentului reprezentativ depinde de consumul privat și petrecerea timpului liber, dar nu de cantitatea a bunurilor publice. Rezultatul decisiv constă în ideea că planificatorul social ar trebui să țină constantă rata de impozitare. Nivelul impozitelor este determinat de constrângerea bugetară intertemporală, ceea ce înseamnă că valoarea actualizată a cheltuielilor (care se dă exogen) trebuie să fie egală cu valoarea actuală a impozitelor. Prin urmare, deficitul bugetar și excedentele sunt folosite ca un amortizator, deficite apar atunci când cheltuielile sunt temporar ridicate și surplusuri, atunci când acestea sunt scăzute. Aceste rezultate urmează direct din concavitățile funcției de utilitate individuale. O politică a bugetului echilibrat implică rate ridicate a impozitelor azi și rate de impozitare scăzute mâine.

O altă abordare a politicii de "uniformizare fiscală", în schimb, prevede ratele constante a impozitelor, un deficit azi și un surplus mâine, care (din punct de vedere al valorii

THE THEORETICAL SUBSTANTIATION OF CERTAIN POLITICAL, INSTITUTIONAL AND SOCIAL BOTTLENECKS THAT INCREASE BUDGET DEFICITS

Svetlana DODON, PhD Student, NIER

This article highlights the political, institutional and social causes of rising of current deficits. But first of all will be presented uniform tax theory and methods of its application.

Importance of budgetary balance is as never obvious in special now so it is particularly important to highlight factors that hinder its performance and lead to deficits. Below are listed just some of political, institutional and social aspects that contribute to rising of deficits.

Key words: tax smoothing theory, budgetary institutions, public choice theory, deficit.

JEL Classification: I18, H3, H62, H63, H71, H77, L32

Introduction. We begin with a review of the theory of "fiscal uniformity" (tax smoothing theory) State budget explained in the works of : Barro, Lucas and Stokey [1, 2]. In fact, the latest political models are "positive" explanations of observed deviations from the theory fiscal uniformity. Moreover, proponents of this theory view it not only as "normative" but also as "positive" – being a description of the current fiscal policy.

The state budget's "tax smoothing" theory, considers a closed economy without capital, in which a representative agent consumes, works and saves. Government is a "benevolent social planner" who maximizes utility of representative agent. Both the representative agent as well as government has the same time horizon, which for simplicity is infinite. Theory ignores the intergenerational aspects and finite term of the government in office.

Government should fund a certain amount of expenditures in each period through taxes on labor income, which are distorted because they affect labor supply.

Representative agent utility function depends on private consumption and leisure, but not of amount of public goods. Decisive result lies in the idea that the social planner should keep constant tax rate. Tax level is determined by the intertemporal budget constraint, which means that the present value of costs (which is given exogenously) must be equal to the present value of taxes. Hence, budget deficits and surpluses are used as a buffer, deficits occur when expenses are temporarily high and surpluses when they are low. These results follow directly from the concavity of the individual utility function. A policy of balanced budget implies today high rates of taxes and at lower level tomorrow.

Another point of view on "tax smoothing" theory instead, suggests constant tax rates a deficit today and tomorrow a surplus, which (in terms of present value) compensates shortage of current period. The second policy prevails, because the additional tax distortions in the

actualizate) compensează deficitul din perioada actuală. Cea de a doua politică predomină, deoarece distorsiunile fiscale suplimentare din perioada actuală mai mult decât compensează (în termeni de utilitate) câștigurile bunăstării agonisite de pe urma ratelor impozitare mai mici din perioada viitoare, deoarece are loc scăderea utilității marginale.

Acest principiu simplu are în mare măsură implicații largi asupra politicii fiscale, care sunt evidențiate în descrierea a câtorva cazuri exemplificate mai jos.

Să presupunem că cheltuielile guvernamentale sunt constante, de-a lungul orizontului planificat. Atunci, politica optimă ar prevedea un buget echilibrat în fiecare perioadă. Iar dacă la timpul n cheltuielile guvernamentale neașteptat se măresc pentru totdeauna atunci politica optimă implică un buget echilibrat în fiecare perioadă cu o creștere permanentă a impozitelor la momentul n .

Să presupunem că de la perioada zero la perioada n cheltuielile guvernamentale sunt constante, și se așteptă să fie mereu constante. În perioada n are loc neașteptat "un șoc economic (război, criza)", iar "șocul" este cunoscut să dureze până la perioada $(n + m)$. Politica optimă în acest caz implică un buget echilibrat până în perioada n , o "mică" creștere permanentă a impozitelor la n , un deficit între n și $(n + m)$, și un surplus după aceea.

Să presupunem că la timpul n cheltuielile guvernamentale neașteptat cresc temporar, apoi la $(n + m)$ scad permanent sub nivelul inițial, astfel încât din punct de vedere valorii actuale avem o reducere a sumei totale a cheltuielilor. Reducerea permanentă de după $(n + m)$ mai mult decât compensează creșterea temporară. Politica optimă presupune o reacție a impozitelor la timpul n , un deficit între n și $(n + m)$, și un surplus după $(n + m)$.

Principiul uniformizării fiscale este destul de clar: deficitul bugetar și excedentele sunt utilizate în mod optim pentru minimizarea efectelor de distorsionare ale impozitării, având în vedere o anumită reacție a cheltuielilor.

Din aceleași motive prezentate mai sus, principiul uniformizării fiscale implică faptul că ratele de impozitare trebuie să fie constante pe parcursul ciclului de afaceri, prin urmare, ar trebui să observăm deficite în timpul recesiunilor care apoi urmează a fi compensate de excedentele în perioade de expansiune.

Prin urmare, în cazul exemplurilor prezentate anterior, fiind extinse la un model cu fluctuațiile ciclice a producției, implică o ajustare ciclică a regulii de echilibrare bugetară: bugetul trebuie să fie echilibrat pe parcursul ciclului de afaceri, dar nu în fiecare an fiscal. În acest model, nu se oferă rol unei politici de stabilizare keynesiene, deoarece producția nu este determinată prin cerere. În modelul care prevede aplicarea politicilor de stabilizare, fluctuațiile ciclice ale bugetului ar trebui să fie chiar și mai pronunțate.

Ideea esențială – deficitul bugetar ar trebui să fie observate în timpul "războaielor" și recesiunii.

Ca o teorie normativă, modelul uniformizării fiscale este extrem de valoros. Orice model pozitiv al politicii fiscale trebuie să ia uniformizarea fiscală drept punct de referință ca o teorie "pozitivă", a deficitelor bugetare.

Barro a testat modelul uniformizării fiscale asupra a două sute de ani de date americane și britanice. El a arătat că experiența americană și britanică, în general, sunt în

current period more than compensates (in terms of utility) acquired welfare gains as a result of lower tax rates in future periods, due to decrease of marginal utility.

This simple principle has largely widespread implications on fiscal policy, which are highlighted in the description of several cases mentioned below.

It is assumed that government expenditures are constant along the planned time horizon. Then the optimal policy would provide a balanced budget in each period. And if at time n unexpected increase government expenditures forever then the optimal policy would involve a balanced budget in each period with a permanent increase in taxes at the time n .

It is assumed that from time zero to time n government expenditures are constant and are expected to be always constant. In the period n occurs unexpectedly an "economic shock (war, crisis)" and "shock" is known to last up to time $(n + m)$. Optimal policy in this case involves a balanced budget until time n , a "small" permanent increase in taxes at a deficit between n and $(n + m)$, and a surplus thereafter.

Suppose that at time n unexpected temporarily increase government expenditures, and then at $(n + m)$ permanent decrease below the initial so that in terms of actual value we have a reduction in the amount of costs. Permanent reduction after $(n + m)$ period more than compensates the temporary increase. Optimal policy involves a tax reaction at time n , a deficit between n and $(n + m)$, and a surplus after $(n + m)$.

The principle of tax smoothing theory is clear enough: budget deficits and surpluses are used optimally to minimize the effects distortion of taxation assuming a certain reaction of expenditures.

For the same reasons outlined above, the principle of fiscal unification implies that tax rates should be constant over the business cycle, therefore we should observe deficits during recessions compensated by surpluses in periods of expansion.

Therefore, in the examples described above, being extended to a model with cyclical fluctuations in production involves cyclical adjustment of budget balancing rule: budget should be balanced over the business cycle, but not in each fiscal year. In this model, there is no place for part Keynesian stabilization policy because production is determined by demand. In the model that provides for the application of stabilization policies, cyclical fluctuations of the budget should be even more pronounced.

The essential idea – budget deficits should be observed during "wars" and the recessions.

As a normative theory, tax smoothing model is extremely valuable. Any positive model of tax policy should take as a reference point the tax smoothing model as a "positive" theory of budget deficits.

Barro tested the over two hundred years of American and British data. He noted that American and British experiences generally are consistent with the basic principles of tax smoothing theory: correlation of debt to GNP increases during wars, decreases in peacetime and fluctuates with the business cycle.

concordanță cu principiile de bază ale teoriei uniformizării fiscale: coraportul a datoriei la PNB crește în timpul războaielor, scade în timp de pace și fluctuează împreună cu ciclul de afaceri.

În continuare se vor prezenta unele din premise de ordin politic, instituțional și social care împiedică buna guvernare intrând în contradicție cu principiile teoriei "uniformizării fiscale" astfel contribuind la creșterea deficitelor bugetare.

Rolul instituțiilor bugetare și conceptul alegerii publice

Instituțiile publice reprezintă acele unități economice instituționalizate, a căror funcție principală constă în redistribuirea veniturilor și a avuției pe seama serviciilor prestate populației, în cazurile în care întreprinderile, firmele nu oferă astfel de servicii pe piață sau le oferă în cantități insuficiente.

Instituțiile publice mai sunt numite și administrații publice și sunt formate din administrația centrală, administrații sociale și administrații locale.

Instituțiile publice cuprind: Parlamentul, Administrația Prezidențială, ministerele, celelalte organe de specialitate ale administrației publice centrale și locale, alte autorități publice, instituțiile publice autonome, precum și instituțiile din subordinea acestora, indiferent de modul de finanțare a activității acestora.

Resursele financiare publice provin din impozite, taxe, contribuții și venituri nefiscale, preluate de la persoane juridice și fizice, cu luarea în considerație a potențialului lor economic și a altor criterii stabilite de lege.

Instituțiile bugetare întrunesc totalitatea regulilor și reglementărilor în conformitate cu care bugetele sunt elaborate, aprobate și implementate. Aceste reguli variază foarte mult de la o țară la altă, astfel ei pot explica potențial variațiile de la o țară la alta țară a deficitelor și a datoriei de stat.

- instituțiile bugetare sunt mult mai dificil de a fi schimbate, decât legea bugetului în sine;

- instituțiile bugetare influențează votul final și implementarea a bugetului.

Instituțiile bugetare se schimbă relativ rar, chiar dacă ele nu satisfac nevoile unei comunități (Actul de Buget al Congresului din 1974 al Statelor Unite este un exemplu al unei reforme majore a instituțiilor bugetare). Problema esențială, constă în aceea că instituțiile bugetare nu pot fi schimbate la fel de ușor și în mod frecvent ca bugetul în sine, astfel ele ar fi total ineficiente.

Shepsle [3] arată că "structura", impusă de anumite instituții de procedură ajută la rezolvarea problemei imposibilității legislative a lui Arrow [4]. De exemplu, o problemă-cheie constă în determinarea deținerii puterii: în general vorbind, teoria sugerează că normele procesuale care limitează universalism și reciprocitate conduc la reținerile fiscale.

Lucrarea scrisă de Von Hagen pune accent pe instituțiile bugetare în contextul acumulării a deficitelor bugetare. El a testat o interesantă "ipoteză structurală", care susține că: "procedurile bugetare duc mărirea disciplinei fiscale în cazul în care acestea dau prerogativă primului ministru sau ministrului de finanțe, totodată limitând universalismul, reciprocitate și amendamentele parlamentare, facilitând executarea strictă a legii bugetului" [5].

Further will be presented some political-institutional premises that prevent application of good governance contradicting with principles of "fiscal uniformity" theory thus contributing to rising budget deficits.

The role of budgetary institutions and public choice concept

Public institutions represent those institutionalized economic entities whose main function is to redistribute income and wealth on account of services rendered to population, in cases where enterprises, companies do not offer such services on the market or offer it in insufficient quantities.

Public institutions are also called public administrations and consist of central, social administration and local administrations.

Public institutions include: Parliament, the Presidential Administration, ministries, other bodies of central and local public administration, other public authorities, public institutions, autonomous and subordinated institutions, irrespective of the mode of financing their activities.

Public resources from taxes, contributions and non-tax revenues, collected from businesses and individuals, taking into account their potential economic and other criteria established by law.

Budgetary institutions join all rules and regulations according to which budgets are developed, approved and implemented. These rules vary greatly from one country to another, so they can explain potential variations from one country to another country deficits and debt.

- budgetary institutions are more difficult to change than the budget law itself;

- budgetary institutions influence the final vote and implementation of the budget.

Budgetary institutions are changing relatively slowly, even if they can be changed when they do not meet the needs of a community (Congressional Budget Act of 1974 the United States is an example of a major reform of budgetary institutions). The crucial issue, however, is that state institutions cannot be changed as easily and frequently as the budget itself, otherwise they would be totally ineffective.

Shepsle [3] shows that the "structure", imposed by certain of procedural institutional helps resolving the problem of legislative impossibility of Arrow [4]. For example, a key issue is to determine the holding power of agenda setting and the types of changes that are permitted at the legislative level: generally speaking, the theory suggests that procedural rules that limit universalism and reciprocity lead to fiscal withholdings.

The paper written by Von Hagen focuses on budgetary institutions concerning the accumulation of deficits. He tested an interesting "structural hypothesis" which argues that "budgetary procedures lead to increased fiscal discipline if they give the prerogative of the Prime Minister and Minister of Finance, if they limit universalism, reciprocity and parliamentary amendments and facilitate strict execution of the budget law" [5].

Von Hagen concludes that rules have some effect on the level and structure of state debt. Alt, Lovry and Poterba argue that U.S. states with "strict" rule of

Von Hagen, ajunge la concluzia că normele au un anumit efect asupra nivelului și structurii datoriei de stat. Alt, Lovry și Poterba susțin că statele americane cu "o strictă" regulă a echilibrului bugetar reacționează mai prompt și mai energic la șocuri negative a veniturilor sau șocuri pozitive a cheltuielilor. E menționat că deciziile privind cheltuielile luate la nivel local, și cele care sunt finanțate prin transferuri de către guvernul național vor duce la majorarea nivelului taxelor. Astfel autoritățile locale nu internalizează în totalitate efectele deciziilor privind cheltuielile sale asupra bugetului general.

Structurile autorizate de stat, la nivel central, sunt obligate să cunoască situația economică curentă și să fie pregătite atât pentru soluționarea problemelor cât și oferirea garanțiilor prompte pentru asigurarea condițiilor stabilității și durabilității a creșterii economice. Însă din motivul inconsistenței și neordonării deciziilor luate la anumite perioade de timp de către diferite autorități publice atingerea obiectivului propus este greu de realizat.

În gândirea economică occidentală această problemă este cercetată de mulți savanți – cercetători.

Jumate de secol în urmă, a apărut teoria alegerii sociale (publice), care a schimbat în mod radical viziunea managerilor – economiștilor privind problema luării deciziei colective pentru evaluarea și furnizarea bunurilor publice.

Astfel economistul american Kenneth Joseph Arrow [6] încă la sfârșitul anilor 50 ai secolului XX, a încercat să cerceteze problema alegerii publice într-un sens mai larg încercând să găsească răspunsul la existența unei căi de a transforma preferințele, din individuale în colective. În același timp el a formulat premise prin care tranzitivitatea dată este posibilă. Dar, de fapt, teoria lui conținea și o anumită inconsecvență, care exprima și o anumită îndoială privind posibilitatea creării unui sistem integrat de adoptare a deciziilor colective, satisfacerii cerințelor deplinei ordinii și independente față de alte alternative.

Punând la îndoială rolul coordonator al statului și posibilitatea alegerii colective a obiectivelor și formării strategiei dezvoltării socio-economice, prin teoria dată au fost introduse ajustări semnificative în percepția justiției și binefacerii activității statului. Acum, de peste cinci decenii, aceste concluzii rămân drept obiect al căutării adevărului științific.

Inițial adepții teoriei economice tradiționale își concepeau realizarea politicii de stat, pornind din următoarea bază metodologică: economia de piață devine efectivă sau, așa numit „Pareto – optimală”, exclusiv doar în condițiile concurenței perfecte. Cu alte cuvinte, ei admit, că situația dată poate exista doar în cazul redistribuirii resurselor (mijloacelor) în favoarea intereselor unuia din departamente statale, ceea ce nu poate să nu afecteze în același timp interesele altor departamente.

Mai mult decât atât, oponenții acestei teorii se pronunțau contra cerințelor generale indicate de către preferințele publice pentru că conform opiniei acestora fiecare individ trebuie să aibă propriile interese și preferințe. Această abordare poate fi caracterizată ca realizarea deplină a tuturor beneficiilor din cadrul relațiilor de schimb.

Însă, cum a arătat practica, în multe cazuri atingerea realizării rezultatului similar împiedică diferite „eșecuri ale pieței”: procese care declanșează un dezechilibru

budgetary balance react more promptly and vigorously to negative shocks of income or expenditure shocks positive. It should be noted that expenditure decisions taken at local level and financed by transfers from the national government it will raise the level of taxes. Local authorities do not fully internalize the effects of its decisions on general government expenditure.

Authorized state structures at central level are required to know the current economic situation and should be prepared for solving problems and for providing timely guarantees to ensure stability conditions and sustainability economic growth. But because of the reason of inconsistency and not coordination of decisions taken at certain times by various public authorities to achieve the objective is difficult to achieve.

Occidental economic thinking this problem is studied by many scientists – researchers. Half a century ago appeared social choice theory (public), which radically changed the vision of managers – economists on the issue of collective decision for assessment and provision of public goods.

Therefore American economist Kenneth Joseph Arrow [6] since the late 50's of the twentieth century, tried to investigate the problem of public choice in a wider sense trying to find the answer the existence of a way to transform individual preferences to collective. At the same time he made premises which transitivity is possible. But in fact, theorem contains a certain inconsistency, and expressing some doubt concerning the possibility of creating an integrated collective decision-making, meeting the requirements of full order and independent of other alternatives.

Questioning the coordinating role of the state and collective choice of objectives and formation of socio-economic development strategy, through this theory were introduced significant adjustments in the perception of justice and beneficence of state activity. Now, over five decades, these conclusions remain the object of scientific search for truth.

Traditional economic theorist represented their conceptual realization of state policy, starting from the following basic methodology: market economy becomes effective or so-called "Pareto – optimal" exclusively under perfect competition. In other words, they admit that the situation can only exist if the redistribution of resources (resources) to favor the interests of one of state departments and cannot at the same time not affect the interests of other departments.

Moreover, opponents of this theory are pronounced against the general requirements set by public preferences according to their view that each individual must have their own interests and preferences. This approach can be characterized as the full realization of the benefits of the exchange relations.

But as practice shows, in many cases achieving of the result prevent various "market failures": processes that trigger a macroeconomic imbalance, the existence of natural monopolies, or other various externalities.

With the advent of revolutionary theory of public choice, the methodology has changed radically. It

macroeconomic, existența monopolurilor naturale, sau alte diverse externalități.

Odată cu apariția teoriei revoluționare a alegerii publice, cadrul metodologic s-a schimbat în mod radical. Devine tot mai clar că pentru asigurarea unei bunăstări sociale maximal posibile și eliminarea „eșecurilor” instrumentelor regulatorii ale pieței, a apărut necesitatea intervenției statului în economie, fapt care a condus la apariția nevoii determinării mecanismului luării deciziilor colective.

Școala "alegerii publice" care a izvorât din lucrările lui Buchanan, Tullock și asociații săi, au investigat cauzele deficitelor excesive și a lipsei de disciplină fiscală în democrațiile moderne, acestea fiind temele lor centrale [7].

Este necesar de subliniat două idei cruciale care au stat la baza unei mari părți din activitatea acestei școli:

- școala "iluziei fiscale";
- politici de stabilizare asimetrică.

Pe scurt, ideea "teoriei iluziei fiscale" constă în faptul că instituțiile publice nu înțeleg restricțiile bugetare intertemporale a guvernului. Atunci când li se oferă deficit finanțat din contul programului de cheltuieli, ei supraestimează beneficiile cheltuielilor curente și subestimează greutatea poverii fiscale ulterioare. Politicienii oportuniști care doresc să fie realeși profită de această confuzie prin creșterea nivelului cheltuielilor mai mult decât a impozitelor în special în anii electorali.

Una din cele mai relevante lucrări asupra conceptului de "iluziei fiscale" și rolul său crucial pentru abordarea "alegerii publice" a fost efectuată de Buchanan și Wagner în 1977 [8]. În conformitate cu această lucrare, keynesismului este una din cauze care a contribuit la formarea deficitelor excesive și abandonarea a "responsabilei" reguli – a echilibrului bugetar.

Politicele de stabilizare keynesiene devin asimetrică: politicianii sunt întotdeauna dispuși la existența deficitelor atât în perioade de recesiune cât și în perioade de creștere economică. Instituțiile publice fiind "conduși de iluzie fiscală" nu pedepsesc acest comportament.

Buchanan și Wagner sugerează că diferite structuri fiscale și instituțiile fiscale pot duce la existența a unui nivel mai mult sau mai puțin pronunțat al iluziei fiscale.

Un argument legat de abordarea "iluziei fiscale" este prezentat în cadrul modelului propus de Nordhaus (1975) a "ciclului de afaceri politic". Ideea lucrărilor sale constă faptul că în anii electorali politicianii urmează politicile expansioniste iar instituțiile bugetare și alegătorii recompensă politicieni fără a înțelege (nici a învăța din trecut) faptul că politicile expansioniste pre-electorale vor trebui să fie "răsplătite" de recesiunile post-electorale [9]. Chiar dacă modelul Nordhaus este dezvoltat în termeni de inflație – șomaj, acesta poate ușor fi aplicat pentru explicarea deficitelor bugetare.

În noile condiții, tendințele stabilite au determinat necesitatea cercetării rolului statului și a căilor de asigurare cu anumite bunuri și servicii publice. A devenit evident, că fiecare membru al societății nu este în stare de a-și satisface nevoile proprii sau în cadrul unui grup de persoane particulare. Soluția acestei probleme a găsit reflecție în cunoscuta versiune mainstreamă a teoriei alegerii publice, în conformitate cu care, statul este instrumentul ce participă la înlăturarea conflictelor de interese a participanților relațiilor

becomes increasingly clear that to provide a social maximum possible welfare and elimination of "failures" of the market regulatory instruments, it was necessary of state intervention in the economy, which has led to the need for determining the mechanism of collective decision making.

School of "public choice" that sprang from Buchanan's, Tullock and his associates work, they investigated the causes of excessive deficits and the lack of fiscal discipline in modern democracies, being their central themes [7].

It is necessary to emphasize two crucial ideas that formed the basis of much of the work of this school:

- school of "fiscal illusion";
- asymmetric stabilization policies.

Briefly, the idea of fiscal illusion theory is that the public institutions do not understand the government intertemporal budget constraints. When is given deficit financed from expenditure program, they overestimate the benefits and underestimate the weight of current expenditure further tax burden. Politicians want to be reelected opportunistic advantage of the confusion by increasing spending more than taxes especially in election years.

One of the most relevant works on the concept of "fiscal illusion" and its crucial role in addressing of "public choice" was made by Buchanan and Wagner in 1977 [8]. According to this paper, Keynesianism is one of the reasons that contributed to formation of excessive deficits and the abandonment of the "responsibility" rules – the budget balance.

Keynesian stabilization policies are asymmetric: the politicians are always willing to existence of deficits both in recessions and in periods of economic growth. Public institutions are "driven by fiscal illusion" do not punish this behavior.

Buchanan and Wagner suggest that different tax structures and fiscal institutions can lead to the existence of a level more or less pronounced of fiscal illusion.

A related argument addressing to the "fiscal illusion" is shown in the model proposed by Nordhaus (1975) "political business cycle". The idea of his work is that politicians during election years following expansionary policies of budgetary institutions reward politicians without understanding (or learn from the past) that expansionary policies of pre-election years will be "rewarded" by recessions in post-election years [9]. Although Nordhaus model is developed in terms of inflation – unemployment, it can easily be applied to explain the budget deficits.

In the new conditions, established trends made necessary to research the role of state and of ways to ensure certain goods and services. It became obvious that every member of society is not able to satisfy own needs or in a group of individuals. The solution of this problem has found reflection in the popular mainstream version of public choice theory, according to which, state is the instrument participating in the removal of conflicts of interest of the participants of the market.

Gradually, based on the basic postulate of this theory

de piață.

Treptat, pe baza postulatului de bază a acestei teorii – intervenția statului este necesară în limitele conceptului pozitiv a alegerii publice se investighează problemele privind executarea obligațiilor sale, privind managementul eficient a distribuției de funcții dintre structurile de putere subordonate. Totodată, este foarte important de subliniat, că cercetările normative în lumina teoriei alegerii publice sunt legate cu identificare instituțiilor care permit indivizilor de a primi de la stat ceea ce doresc, fără a fi totodată expuși administrării stricte din partea acestuia.

Așa a fost reflectată analiza teoriei alegerii publice până la apariția stării revoluționare a stadiului dezvoltării acesteia. La momentul actual baza metodologică a acestor cercetări s-a schimbat substanțial – acum punctul lor de plecare este întrebarea: care este schema organizațional – structurală a organului de administrare a alegerii publice și mecanismul de luare a deciziilor colective? Răspunsul este următorul: aceste decizii sunt luate de către conducerea statului – politicieni și funcționari publici. Totodată, ideea de bază a teoriei alegerii publice rămâne neschimbată și destul de simplă: departamentele și agențiile îndeplinind instrucțiunile alegătorilor și indicațiile politicianilor și a funcționarilor publici sunt mercantile și continuă să fie ghidate de interese personale, care depun efort pentru a asigurarea realizării intereselor sale personale.

Este important de a sublinia că abordarea „contractuală” susținătorii căreia sunt mulți reprezentanți ai școlii alegerii publice, la stadiul contemporan al realizării practice este una din elementele direcțiilor reglementării acestei teorii. În structura acesteia se delimitează „etapa constituțională” – în care indivizii acceptă în mod unanim regulile jocului, și „faza post constituțională” – atunci când este vorba de reguli cotidiene ale acestui proces administrativ. Este necesar de menționat în același timp, că la etapă a II-a pentru luarea deciziilor de regulă, nu se cere o aprobare în unanimitate, ci sprijinul majorității.

Atunci când apare întrebarea, asupra căreia se ia decizia în ceea ce privește producția și finanțarea bunurilor publice, la fiecare individ apare un stimul pentru majorarea cerințelor sale sperând la primirea beneficiilor corespunzătoare. Există elaborări teoretice a metodelor „determinării preferințelor”, scopul cărora este de a obține informații reale despre importanța unor sau altor alternative. Dennis Mueller se referă cu optimism la metodele date, considerând că acestea în cele din urmă vor ajuta la perfecționarea mecanismului de luare a deciziilor colective, în scopul atingerii intereselor comune naționale. Astfel, în cartea sa, "Alegerea Publică III" [10] autorul analizează numeroase recomandări pentru soluționarea problemei "paradoxul alegerilor", la baza căreia stă ideea: interesele departamentale (individuale) – nu trebuie văzute în sens îngust, ci în sens larg a acestei noțiuni. Altfel, folosul primit de către instituții, trebuie să fie legat de expresia "preferințele sociale". Însă, organele administrației centrale (ministere, departamente), de multe ori acționează luând din punctul lor de vedere decizii raționale, bazate pe interesele lor înguste departamentale, ce nu au nici o legătură cu beneficiile așteptate din realizarea intereselor naționale și politica de stat desfășurată.

Consecințele acestei concluzii sunt extrem de importante,

concerning the fact that state intervention is necessary, within the positive concept of public choice is investigating the matter concerning its own performance, concerning the efficient management of the distribution function of power structures subordinate. However, it is important to note, that normative research in the light of public choice theory are connected to the identification of institutes that allow individuals to receive from the state what they want, without strict administration exposed from his part.

That was reflected in the analysis of public choice theory until the occurrence of revolutionary stage of development. Currently methodological basis of this research has changed substantially – now their starting point is the question: which organizational – structural scheme of managing body of public choice and mechanism of collective decision-making? The answer is: these decisions are taken by the leadership of the state – politicians and civil servants. However, the basic idea of public choice theory remains unchanged and disarmingly simple: the departments and agencies fulfilling the instructions of voters and indications of politicians and civil servants are mercantile and continue to be guided by personal interests, which tend to work towards providing of maximum benefit for itself.

It is important to emphasize that the "contractual" approach supporters who are many representatives of the public choice school, at contemporary stage of practical realization is one of the elements of regulation of directions of this theory. In its structure is delimited by "constitutional stage" – where individuals accept unanimously the concept the game rules, and "the post constitutional" – when it comes to everyday rules of this administrative process. It should be noted at the same time observes that second stage of decision making usually does not require unanimous approval, but the support of the majority.

When the question arises, to which decision should be made in terms of production and financing of public goods at each person appears a desire for increasing own requirements hoping at receiving appropriate benefits. There are theoretical developments of the methods for "determination of preferences" purpose of which is to obtain reliable information about the importance of one or another alternative. Dennis Muller optimistically concerned given methods, considering that they ultimately will help to improve the mechanism of collective decision making in order to achieve common national interests. Thus, in his book, "Public Choice III" [10] author analyzes numerous recommendations to solve the problem of "the paradox of elections," which lies at the basis of the idea: departmental interests (individual) – should not be seen in the narrow sense, but in the broad sense of that term. Otherwise, the benefit received by the institution, must be linked to the expression of "social preferences". However, central government bodies (ministries, departments) often act in their perspective taking rational decisions based on their narrow departmental interests, which do not have a connection with the expected benefits from compliance with national interests and held state policy.

The consequences of this finding are extremely

mai ales ținând cont de subiectul și obiectul de studiu, constând din următoarele: alegerea deciziei individuale conform opiniei a unor savanți aproape deloc nu influențează rezultatul definitiv, adică asupra stării de echilibru financiar, și deci în consecință la administrația centrală a țării – Guvernul și la autoritățile sectoarelor (departamentele) lipsesc stimulente pentru a obținerea a maximumului de informații fiabile privind problemele politicii antideficitară.

Analizând comportamentul birocrăției departamentale cu ajutorul teoriei alegerii publice, pot fi menționate mai multe motive care pun la îndoială capacitatea statului de a "potrivi" eficient preferințele diferitor departamente și de a agrega cererile acestora cu obiectivele naționale, economice și sociale. În acest caz, teoria "alegerii publice" din nou postulează: departament – structura administrativă obișnuită a administrației centrale care, la fel ca și toți ceilalți, tinde să asigure beneficii maxime pentru sine. De aici rezultă explicația întregii game de probleme care împiedică executarea de către Guvern a rolului de cel mai important instrument de supraveghere și reglementarea eficientă a macro fluxurilor financiare în economia națională.

Dennis Mueller, în „Alegerea publică III”: menționează că „unii cercetători consideră aparatul de stat ca pe un prădător lacom, care tinde pe cât este posibil să profite, utilizând puterile sale asupra cetățenilor, alții însă îl percep ca un echivalent instituțional al pieței, în limitele cărui concurența democratică oferă un nivel de eficiență comparabil cu cel care oferă concurența economică” [10].

Pe baza judecății expuse mai sus, în rândul adeptilor teoriei alegerii publice se utilizează două modele de stat: statul bazat pe cererea cetățenilor (de exemplu societatea civilă și interesele naționale) și de stat-leviatan (de exemplu societatea intereselor statelor – capitaliste și preferințelor îngust departamentale).

În cadrul modelului bazat pe cererea cetățenilor, Dennis Mueller explică că „politica guvernului reflectă preferințele alegătorilor”, iar în cadrul modelului Leviatan „Rolul decisiv joacă preferințele statului sau a persoanelor ce ocupă funcții publice”. În dependență de care model este luat drept bază a analizei cauzelor proliferării statului, sunt obținute rezultate diferite.

Dennis Mueller menționează faptul că sistemul de guvernare bazat pe principiile democrației directe și federalism asigură reținerea eficientă a creșterii Leviatane. Acest lucru îi permite să presupună că variațiile date a sistemului de stat corespund unui model bazat pe cererea cetățenilor. De aici și provin presupunerile privind sistemul de stat care permite formarea subsistemului financiar și implementarea eficientă a politicii antiinflaționiste, contribuind la echilibrarea, stabilizarea și durabilitatea creșterii economice.

Redistribuirea între generații

Natura intertemporală a deciziilor fiscale creează legături între generații. Cu toate acestea, caz că fiecărei generație îi pasă suficient de urmașii ei, orizontul finit a fiecărei generații este imaterial. În special, abordarea numită – "echivalența ricardiană" (Barro (1974)) [11] implică faptul că, având în vedere existența a unui suficient altruism între generații, alegerea a modul în care este finanțat anumit nivel a cheltuielilor este irelevant. În special, repartizarea sarcinii

important, especially given the subject and the object of our study, consisting of the following: individual choice does not influence the decision, which is confirmed by the opinion of some scientists, hardly does not influence the final outcome, i.e. the steady state of inflation and financial stability, then at central administration of the country – government and sector authorities (departments) is lacking incentives to obtain the best reliable information concerning anti-deficit policy issues.

Analyzing the behavior of departmental bureaucracy with the help of public choice theory may be mentioned several reasons that questions state's ability to "fit" effective preferences to aggregate different departments and their demands national economic and social objectives. In this case, the theory of "public choice" again postulates: department – common administrative structure of central government, just like all others tend to ensure maximum benefits for themselves. Hence the explanation of the entire range of issues that prevents performance by Government of the role of the largest supplier in the effective macro supervision and regulation of financial flows in the national economy.

Dennis Mueller mentioned in "Public Choice III": "some researchers believe the state apparatus as a voracious predator, which tends to advantage as much as possible, using its powers on citizens, but others see it as an equivalent institutional market within which democratic competition provides a level of efficiency comparable to that is provided by economic competition" [10].

Based on the above judgment among public choice theorists are used two state models: state based on the request of citizens (e.g. civil society and national interests) and Leviathan state (e.g. state interests society – capitalist narrow departmental preferences).

Into the model based on request of citizens, Dennis Mueller explains that "government policy reflects the preferences of voters" and in the Leviathan model "preferences play a decisive role of the state, or persons occupying public functions". Depending on which model is taken as a basis to analyze the cause proliferation of state, it gives different results.

Dennis Mueller noted that government system based on the principles of direct democracy and federalism ensures effective retention of Leviathan growth. This allows assuming that changes in the state system correspond to a model based on request of citizens. Hence come our assumptions on the state system that allows financial subsystem formation and implementation of highly effective anti-inflationary policy, contributing to balancing stabilization and sustainable growth.

Intergenerational redistribution

Intertemporal nature of fiscal decisions creates links between generations. However, if each generation cares enough about its offspring, then finite horizon of each generation is immaterial. In particular, the approach known as – "ricardian equivalence" (Barro (1974)) [11] implies that having regard the existence of a sufficient intergenerational altruism the choice of how it is financed certain level of expenditures is irrelevant (taxes are not distorted in this model). In particular, the distribution of the tax burden over

fiscale peste generație nu este influențată de mărimea datoriei, modificările în datoria publică sunt compensate de schimbări în moșteniri private.

În modelele unde echivalența ricardiană nu se aplică, datoria publică poate genera redistribuirea între generații, dacă generația care este în viață astăzi lasă povara datoriei generațiilor viitoare. Există o diferență esențială între generația actuală și generațiile viitoare (inclusiv copiii care sunt în prezent vii): numai generația actuală votează. Astfel, în principiu, o generație egoistă ar putea vota pentru politici de transfer a sarcinii fiscale în viitor. O limită evidentă în acest comportament, este dată de existența altruismului între generații: părinților le pasă de copiii lor.

Cuklerman și Meltzer [12] propun un model politic interesant a redistribuirii între generații, ideea esențială a acestui model poate fi rezumată pe scurt după cum urmează. Se presupune că în generația actuală avem indivizii (părinți) "bogați" și "săraci": primii sunt persoane care doresc să lase moșteniri pozitive urmașilor săi și pentru care conceptul "echivalenței ricardiană" susține: ei sunt indiferenți față de politica datoriei promovată de stat, deoarece pot compensa orice schimbare în impozite și deficite curente, cu ajustări în moșteniri lăsate.

Însă indivizii "săraci" sunt acei, care ar dori să lase moșteniri negative. Deoarece, totuși, acestea din urmă nu sunt permise (nu se poate împrumuta de la urmașii săi), deci indivizii "săraci" ar dori existența deficitelor guvernamentale: ca urmare, ei împrumută indirect de la generațiile viitoare. Prin urmare, un grup de agenți ("bogați"), este indiferent față de orice politică a datoriei de stat, celălalt grup al indivizilor ("săraci") favorizează existența datoriei publice. Prin urmare, alegerea socială este de natură să conducă la creșterea datoriei de stat. Cukierman și Meltzer (1989) subliniază că în cazul alegerii sociale atinse prin regula majorității, chiar și un planificator social binevoitor ar alege existența datoriei de stat.

Influența resurselor limitate asupra instituțiilor publice

Există o diferență esențială între instituțiile publice în funcție de: forma, structura și funcțiile fiecărei fiind diferite, fiecare instituție publică decide structura și mărimea cheltuielilor sale, acestea însă pot duce la înregistrarea deficitului bugetar și ca rezultat la creșterea datoriei publice. Astfel, în principiu, un comportament iresponsabil al instituțiilor bugetare poate conduce la promovarea politicii de transfer a cheltuielilor.

Influența conflictelor de distribuție

Alesina și Drazen [13] propun un model sub denumire de "război a epuizării" a ajustări fiscale întârziate. În care diferite instituții publice reprezentate de grupuri socio-politice luptă pentru repartizarea sarcinii fiscale. Modelul presupune că un șoc permanent perturbă bugetul de stat, astfel încât la ratele de impozitare existente, apare deficit și începe să se acumuleze datoria de stat. Un planificator social ar reacționa imediat la acest șoc și ar ridica veniturile fiscale, în scopul menținerii bugetului echilibrat. Esența modelului constă în faptul că lupta distributivă în rândul grupurilor sociale întârzie adoptarea politicilor eficiente pentru echilibrarea bugetului.

Să presupune că este nevoie de ales modul de împărțire a poverii fiscale în cadrul procesului de stabilizare. Cu cât mai mult se amână luarea deciziei cu atât mai mari sunt costurile, din două motive:

generation is not influenced by the size of the debt, changes in debt are offset by changes in private bequests.

In the models where ricardian equivalence does not apply to public debt may cause redistribution between generations, if the generation that is alive today leaves the debt burden to future generations. There is an essential difference between the current generation and future generations (including children who are currently living) only the current generation vote. So basically a selfish generation could vote for policy of transfer the tax burden in the future. An obvious limit in this behavior is given by the existence of intergenerational altruism: parents do care about their children.

Cukierman and Meltzer [12] propose an interesting political model of intergenerational redistribution, the essential idea of this model can be summarized briefly as follows. It is assumed that in the current generation are individuals (parents) "rich" and "poor", "rich" are people who want to leave positive legacy to their descendants and for them "ricardian equivalence" concept claims: they are indifferent to the policy pursued by the state debt as they can offset any change in taxes and of current deficits, with adjustments into legacy.

But "poor" are those who would like to leave negative bequests. Since, however, it is not permitted (it can't be borrowed from descendants), so 'poor' existence of would want to run government deficits: as a result, they borrow indirectly from future generations. Therefore, a group of ("rich"), people is indifferent to any debt policy, the other group of individuals ("poor") favors existence of public debt. Therefore, social choice is likely to lead to increased debt. Cukierman and Meltzer (1989) points out that if social choice reached by majority rule, even and a benevolent social planner would choose existence of debt.

The impact of redistribution between public institutions

There is an essential difference between public institutions, because of: shape, structure and functions of each are different, each public institution decide the structure size and of expenditures but this may lead to record budget deficit and as a result growing of public debt. So basically irresponsible behavior budgetary institutions may lead to promoting of policy of transfer of expenditures.

Influence of distribution of conflicts

Alesina and Drazen [13] propose a model under the name of "war exhaustion" of delayed fiscal adjustment. The various public institutions represented by socio-political groups fighting for the distribution of the tax burden. The model assumes that a permanent shock disrupts budget so at existing tax rates, deficit occurs and begins to accumulate of public debt. A social planner would immediately react to this shock and raise tax revenues in order to maintain balanced budget. The essence of the model is that the distributive struggle among social groups delays the adoption of effective policies to balance the budget.

Let's assume that we need to decide on how to share the tax burden of the stabilization process. The longer the decision is delayed the greater the costs is because of two reasons:

- pre-tax distortions persist in stabilization time;

- distorsiunile fiscale a pre-stabilizării persistă în timp;
- datoria se acumulează, astfel că taxele mai mari sunt necesare pentru deservirea stabilizării.

Cu toate acestea, întârzierile raționale apar în două condiții: 1) stabilizarea propusă este "inechitabilă", adică unele instituții trebuie să suporte o parte disproporționată a poverii fiscale; 2) instituțiile nu sunt informați despre costurile fiecărei din ele pe care ar trebui să suporte pentru stabilizare.

Aceste costuri pot fi interpretate în două moduri care nu se exclud reciproc: unul subliniază costurile economice ale distorsiunilor a perioadei de pre-stabilizare, cealalt pune accentul pe costurile politice de prevenire a celui alt grup al instituțiilor de la impunerea unui plan fiscal nedorit. Costuri politice includ costuri de lobby, sau costurile acțiunii directe a politiciii.

Învins, este acel grup care va avea de pierdut mai mult în rezultat al stabilizării fiscale, deci câștigător este celălalt grup. În general, grupurile ce reprezintă interesele instituțiilor nu vor accepta imediat rolul învinsului: ei speră că alt grup va ceda primului. Timpul optim de concesiune este determinat de echivalentul a costului marginal al așteptării cu beneficiul marginal al așteptării. Beneficiul marginal este dat de probabilitatea condiționată altui grup reprezentativ care va ceda în momentul următor, înmulțit la diferența de utilitate între a fi câștigătorul și învins. Adică între plata mai mică sau ponderea mai mare al poverii fiscale

Cu cât e mai inegală distribuția costurilor de stabilizare, cu atât mai târziu va fi timpul estimat de stabilizare. Mai mult decât atât, cu cât mai mici sunt costurile de trai într-o economie instabilă, cu atât mai târziu situația se va stabili. Acest rezultat are două interpretări: în primul rând se sugerează că mecanisme economice, cum ar fi clauzele indexării, care reduc costul de instabilitate macroeconomică au tendința de amânarea ajustării, în al doilea rând, mecanismul politic care face mai ușoară și mai puțin costisitoare de a exercita o putere veto și "blochează" planurile de stabilizare propuse, întârziind stabilizarea.

Drazen și Grilli [14] extind acest model prin convingerea că o criză economică poate anticipa stabilizarea prin forțarea adoptării "soluției" a războiului epuizării.

Ideea este că creșterea costurilor pre-stabilizării din cauza unei crize o face foarte costisitoare pentru continuarea războiului epuizării și, deci, are loc adoptarea soluțiilor de către instituțiile publice. Astfel, o situație de urgență economică poate, în cele din urmă, să fie social benefică: pe de o parte provoacă o criză economică cu costurile sale, pe de altă parte, scurtează durata de întârziere în adoptarea de măsuri privind stabilizare necesare.

Coeziunea mai mică implică mai multe dificultăți în realizarea unui acord cu privire la o distribuție echitabilă a costurilor de ajustare fiscală și, prin urmare, la întârziere mai îndelungată în stagnarea creșterii a datoriei.

Datoria de stat ca element de influență

Mărimea stocului a datoriei leagă politicile din trecut cu politicile viitoare. Actuala politică poate afecta "starea cuvântului" moștenită de succesori, prin alegerile sale fiscale, care determină mărimea datoriei. Alesina și Tabellini [15] susțin că un guvern poate profita de această posibilitate strategică și arată că acest joc politic între guvernele din oficiu, la diferite puncte în timp pot duce la o acumulare a

- debt is accumulated so that higher taxes are needed to stabilize the service of it.

However, rational delays occurs in two conditions: 1) the proposed stabilization is "unfair", i.e. some institutions must support a disproportionate share of the tax burden, 2) institutions are not informed about the costs of each other for bearing for stabilization.

These costs can be interpreted in two ways that are not mutually exclusive: one emphasizes the economic costs of distortions of the pre-stabilization period, the other emphasizes the political costs of preventing other group of institutions from imposing an unwanted tax plan. Political costs include costs of lobby or direct action policy costs.

Defeated is group which will lose more as a result of fiscal stabilization, the winner is the other group. In general, groups representing the interests of the institutions will not accept immediately defeated role: they hope that another will fail first. Optimal concession time is determined by the marginal cost of equivalent to the marginal benefit of waiting time. The marginal benefit is given by conditional probability of another representative group when will give up in the next moment, multiplied by the difference in utility between being the winner and loser. Meaning choice between paying lower than or greater share of the tax burden.

The more the uneven is distribution of cost stabilization the later will be the expected time of stabilization. Moreover, the lower are the costs of living in an unstable economy the later will be stabilization. This result has two interpretations: first suggested that economic mechanisms such as indexation clauses that reduce the cost of macroeconomic instability have a tendency to postpone adjustments, secondly, the political mechanism that makes it easier and less expensive to exercise veto power "blocks" stabilization plans proposed delaying stabilization.

Drazen and Grilli [14] extend this model by showing that an economic crisis can anticipate stabilization by forcing a "solution" of war of exhaustion.

The point is that increase in costs due to pre-crisis stabilization makes it very expensive to continue the war of exhaustion, and therefore takes place adopting of solution by public institutions. Thus, in an economic emergency may ultimately be socially beneficial: on the one hand causes an economic crisis with its costs, on the other hand, shortens the delay in the adoption of stabilization required measures.

Lower cohesion involves many difficulties in reaching an agreement on a fair distribution of the costs of fiscal adjustment and hence to even longer delay of stagnated debt growth.

State debt as a factor of influence

The size of debt stock links past policies with future policies. The current policy may affect "status word" inherited by successors, of fiscal choices that determine the size of the debt. Alesina and Tabellini [15] argue that a government can seize this strategic opportunity and show that this game in office politics between governments at different points in time can lead to an accumulation of public debt exceeding what is provided by the model of

datoriei publice mai mari de ceea ce este prevăzut de modelul "netezirii fiscale".

Cea mai simplă ilustrare a acestei idei este, după cum urmează: se consideră un sistem cu două părți iar cele două părți au preferințe diferite asupra compoziției cheltuielilor publice. O instituție publică pledează pentru cheltuieli privind "apărare", alta favorizează cheltuieli privind "protecția socială". Cele două părți sunt ideologice, adică ei reprezintă interesele diferitor circumscripții departamentale: părțile doresc implementarea politicii dorite în domeniu dat.

Interesele specifice a diferitor instituții publice sunt prezentate de partide politice în parlament și deci dacă se presupune că actualmente la putere este partidul ce promovează politica a unor cheltuieli "de apărare" ridicate, iar rezultatul alegerii structurii cheltuielilor viitoare este incertă din cauza șocurilor preferințelor a partidului la putere. În cazul dat, este evident că partidul de la putere poate crește utilitatea circumscripției sale prin aprobarea datoriei pentru a înclina structura cheltuielilor viitoare în favoarea sa. Astfel, în cazul că la guvernare va veni partidul de opoziție care reprezintă interesele altor instituții guvernamentale acesta va fi nevoit să deservească datoria micșorând astfel nivelul posibil al cheltuielilor.

Această interacțiune strategică duce la deficite, chiar dacă un planificator social care maximizează media ponderată a utilităților celor două grupuri ar alege să echilibreze bugetul în fiecare perioadă.

Prin urmare, polarizare a pozițiilor și fragilitate guvernului explică acumularea a datoriei.

Ulterior Tabellini și Alesina în 1992 [15] au dezvoltat o relație mai precisă între deficite și polarizare a preferințelor individuale, mai mult decât doar a preferințelor partidului. Ei consideră un model în care deciziile sunt luate prin regula majorității, și orice propunere poate fi făcută și aleasă prin comparație a perechilor de variante. În aceste condiții, "teoria votului mediu" implică faptul că politica adoptată este cea mai preferată de către toate instituțiile în mediu. Cu incertitudine privind preferințele majorității viitoare asupra structurii cheltuielilor, instituțiile în mediu curent preferă să emită datoria pentru înclinarea compoziției viitoare a cheltuielilor în favoarea sa. Tabellini și Alesina au arătat că suma datoriei emise este în creștere în dispersie cu preferințele alegătorilor: cu cât sunt mai concentrate spre extrem preferințele electoratului, cu atât mai mare este nivelul datoriei.

Deci, rolul strategic al datoriei constă în crearea de "condiții" pentru instituțiile publice atât viitoare, cât și curente. Aghion și Bolton [16], Milesi-Ferretti și Spolaore [17] susțin că instituțiile existente pot folosi strategic datoria publică pentru a influența rezultatul compoziției cheltuielilor viitoare.

Alesina și Tabellini [15] susțin că polarizarea instituțiilor publice și schimbările a preferințelor acestora ar trebui să fie asociate cu datorii mai mari. De exemplu, Alesina și Tabellini, interpretează deficitele de pe timpul lui Reagan ca o manevră cu scopul limitării cheltuielilor cu privind bunăstarea socială a viitoarei administrații.

Situația din Republica Moldova

Înainte de a purcede la formularea concluziei vom prezenta graficul ce reflectă nivelul și evoluția soldului bugetar în Republica Moldova [18] (graficul 1).

"tax smoothing".

The simplest illustration of this idea is as follows: it is considered a system with two parties and the two parties have different preferences on the composition of public spending. A public institution advocates for spending on "defense" another favors expenditure on "social protection". The two parties are ideological, that means that they represent the interests of different constituencies department: the parties wish implementation of desired policy in the given domain.

Specific interests of various public institutions are presented by political parties in parliament and thus supposing that the party currently in power is promoting the policy of high spending on "defense", and the election outcome is uncertain structure of future spending because of shocks of the party preferences holding the power. In this case, it is obvious that the party in power can increase the usefulness of its constituency by approving debt so will approve also the increase of government debt of future spending structure to tilt in his favor so if that in power will come opposition party representing the interests of government institutions and will have to serve debt shrinking possible level of expenditures.

This strategic interaction leads to deficits, even if a social planner maximizes the weighted average of the utilities of the two groups would choose to balance the budget in each period.

Therefore, the polarization of positions and fragility of government explains the accumulation of debt.

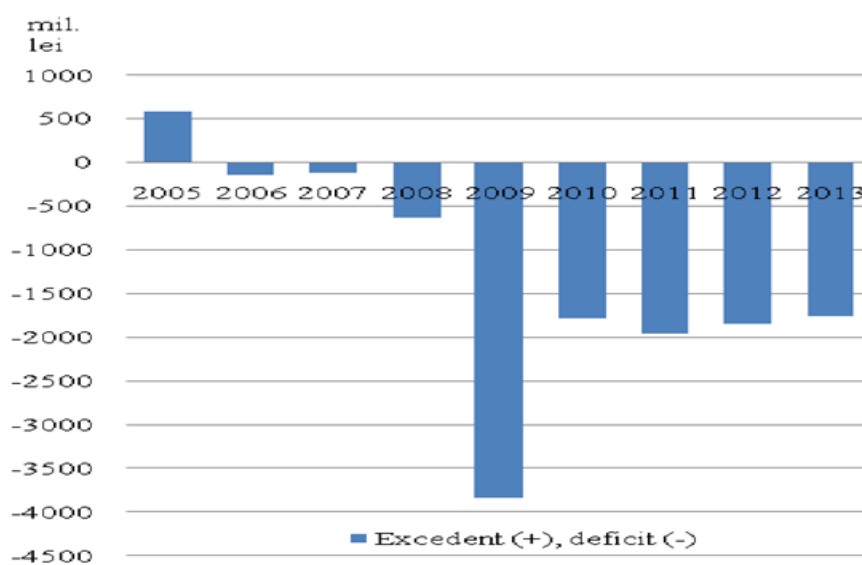
Tabellini and Alesina later in 1991 [15] developed a more precise relationship between deficits and polarization of individual preferences more than just of the party preferences. They consider a model where decisions are made by majority rule, and any proposal can be made and compared by selecting pairs of variants. In these circumstances, the "theory of voting environment" implies that the policy adopted is most preferred by all institutions medium. With uncertainty about the future majority preferences on the structure of expenditure currently average institutions prefers to issue debt to future composition of expenditure tilting it in their favor. Tabellini and Alesina showed that the amount of debt issued is increasing in dispersion of voters' preferences: the more focused towards extreme are electorate preferences, the higher the debt is.

So the strategic role of debt is to create "conditions" for public institutions as both future and current. Aghion and Bolton [16], Milesi-Ferretti and Spolaore [17] argue that existing institutions can use debt strategically to influence the outcome of future expenditure composition.

Alesina and Tabellini [15] argue that the polarization of public institutions and change of their preferences should be associated with higher debt. For example, Alesina and Tabellini, interpret deficits during deficits under Reagan's administration as a maneuver to limit spending on social welfare of future administrations.

The situation in Republic of Moldova

Before proceeding to formulation of conclusion will present the chart that reflects the level and evolution of the budget balance in Moldova [18] (chart 1).



**Graficul 1. Evoluția soldului Bugetului Public Național (2005-2013) în mil.lei/
Chart 1 Evolution of the National Public Budget (2005-2013) in mil.lei**

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza datelor oficiale a Ministerului de Finanțe/ Prepared by author based on official data of the Finance Ministry.

Graficul dat arată că în principiu se atestă proficit doar în anul 2005, ulterior s-a înregistrat deficit, nivelul căruia a fost destul de modest pe parcursul perioadei 2005-2007, însă odată cu producerea crizei economice mondiale nivelul deficitului bugetar în R. Moldova brusc a crescut atingând valoarea sa maximă în anul 2009, de 3836,6 milioane lei. Ulterior, până în prezent, cu mare regret, se denotă existența unui nivel impunător a deficitului ceea ce se datorează în mare măsură atât ineficienței și existenței unui decalaj în timp a măsurilor de ameliorare a situației create cât și barierelor prezentate mai sus cu atât mai actuale pentru Moldova deoarece țara noastră nu dispune de resurse naturale bogate care ar permite a acoperirea în totalmente a nivelului dorit de cheltuieli bugetare. Așa dar în condițiile existenței unui buget restrâns se observă chiar și la etapa planificării bugetare programarea a deficitului bugetar deși acesta ulterior va trebui să fie răsplătit, însă aceasta pare nu îngrijorează guvernarea actuală.

În încheiere, totalitatea abordărilor de ordin politico-instituțional menționate în articolul dat sugerează următoarele concluzii:

- acumularea datoriei guvernamentale înseamnă creșterea ulterioară a poverii fiscale pentru răscumpărarea datoriei, dacă acesta nu are loc, ci statul din nou recurge la împrumuturi pentru finanțarea cheltuielilor curente atunci procentul la împrumuturile luate crește și așa se repetă din an în an transferând astfel povara datoriei;

- nu se poate da preferință exclusivă (chiar și temporară) nici unuia din elementele structurii puterii naționale de stat, care este implicată în rezolvarea uneia din șirul de probleme interdepartamentale referitor la echilibrarea financiară a economiei;

- este nevoie de luat în considerare că economia țării este câmpul de coliziune a diferitor puteri departamentale, de multe ori reflectând nu doar interese opuse, dar și

The given graph shows that basically is attested only during 2005, a surplus subsequently was recorded a shortage level of which was quite modest over the period 2005-2007, but with the production of the global economic crisis budget deficit in R. Moldova increased sharply and reaches its maximum value in 2009 of 3836,6 mil.lei. Subsequently, until now with great regret it shows there is a tremendous level deficit that is largely due to both to inefficiency also to existence of a time gap improvement measures of current situation also due to impediments as listed above as more are actual for Moldova because our country does not have rich natural resources that would allow to cover completely the desired level of budgetary expenditure. So now to the existence of a restricted budget is observed even at the stage of budget planning the programming of budget deficit although it should be later paid back, but this does not concern the current government.

In conclusion, the whole political-institutional approaches mentioned in given article g suggests following:

- accumulation of government debt means further increase of tax burden debt redemption, if it does not happen but the state again recourse to borrowing to finance current expenditures then the percentage of loans taken increases and it is repeated from year to year by transferring the burden of debt;

- cannot be given exclusive preference (even temporarily) to any of the elements of state's national power structure, involved in solving of a range of interdepartmental issues relating to balance of state's budget;

- is needed to be considered the country's economy is the field of collision of different departmental structures, often reflecting not only opposing interests but also their

neconcordanța lor națională.

Este evident, că situația creată în economiile actuale atât în țările dezvoltate cât și în curs de dezvoltare este destul de dificilă și sunt necesare schimbări de ordin economic și politico-instituțional în vederea restabilirii bunei guvernări și regulării stricte a nivelului deficitului și a datoriei de stat. Premisele evidențiate în articolul dat pot servi drept bază pentru depășirea barierelor menționate și ulterioara echilibrarea a bugetului de stat. Aceasta fiind o temă deosebit de importantă cu caracter multifactorial și insuficient generalizat având necesitate de fi prezentată într-un alt articol.

national inconsistency.

It is obvious that the current economic situation both in developed as well as in developing countries is difficult and are required economic and politico-institutional changes in order to restore good governance and strict regulation of deficit's and debt's level. The premises outlined in given article can serve as basis for overcoming barriers mentioned and for further balance of the state budget. This is a particularly important issue with multifactorial nature and that is insufficient generalized is necessary to be presented in another article.

Referințe bibliografice / References

1. BARRO, R. On the Determination of the Public Debt. In: Journal of Political Economy. 1979, vol. 87, no. 6, pp. 940-971.
2. ROBERT, L., E., STOKEY, N.L. Optimal Fiscal and Monetary Policy in an Economy without Capital. In: Journal of Monetary Economics. 1983, vol. 12, issue 1, pp. 55-93.
3. SHEPSLE, K. Institutional Arrangements and Equilibrium in Multidimensional voting models. In: American Journal of Political Science. 1979, vol. 23, pp. 26-59.
4. ARROW, K.J., DEBREU, G. Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy. In: Econometrica. 1954, vol. 22, no. 3, pp. 265-290.
5. VON HAGEN, J. Budgeting Procedures and Fiscal Performance in the European Communities. In: Economic Papers. 1992, no. 96 [accesat 14 martie 2014]. Disponibil: <http://aei.pitt.edu/37058/1/A3038.pdf>
6. ARROW, K.J. *Social Choice and Individual Values*. 2nd ed. New Haven: Yale University Press, 1963. 144 p. ISBN 978-0300013641.
7. BUCHANAN, J.M., TULLOCK, G. *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*. Indianapolis, 1962. 361 p.
8. BUCHANAN, J., WAGNER, R. *Democracy in Deficits, liberty fund*. Indianapolis, 1977. 193 p.
9. NORDHAUS, W. The Political Business Cycle. In: Review of Economic Studies. 1975, vol. 42, pp. 169-90.
10. MUELLER, D.C. *Public Choice III*. Cambridge: Cambridge University Press, 2003. ISBN 9780521894753.
11. BARRO, R.J. Are Government Bonds Net Wealth. In: Journal of Political Economy. 1974, vol. 81, pp. 1095-1117.
12. CUKIERMAN, A., MELTZER, A. A Political theory of government debt and deficits in a neo-ricardian framework. In: American Economic Review. 1989, vol. 79, pp. 713-733.
13. ALESINA, A., DRAZEN, A. Why are Stabilizations Delayed? In: American Economic Review. 1991, vol. 82, pp. 1170-1188.
14. DRAZEN, A., GRILLI, V. The Benefit of Crises for Economic Reform. In: American Economic Review. 1993, vol. 83, issue 3, june, pp. 588-608.
15. ALESINA, A., TABELLINI, G. Positive and Normative Theories of Public Debt and Inflation in an Historical Perspective. In: European Economic Review. 1992, vol. 36, pp. 337-344.
16. AGHION, P., BOLTON, P. Contracts as a Barrier to Entry. In: American Economic Review. 1987, vol. 77, no. 3, june, pp. 388-401.
17. MILESI-FERRETTI, G.M., SPOLAORE, E. How cynical can an incumbent be? Strategic policy in a model of government spending. In: Journal of Public Economics. 1994, vol. 55, issue 1, september, pp. 121-140
18. Ministerul Finanțelor al Republicii Moldova [accesat 15 martie 2014]. Disponibil: www.minfin.md

Recomandat spre publicare: 18.04.2014

ABORDAREA INTEGRATĂ DE MARKETING - SURSĂ DE CREȘTERE A COMPETITIVITĂȚII PRODUCȚIEI POMICOLE MOLDOVENEȘTI PE PIAȚA INTERNĂ ȘI CEA EXTERNĂ

Vitalie RAPCEA, drd., ASEM

În data de 18 iulie 2014, serviciul sanitar rus, "RosPotrebnadzor" a stabilit embargou pentru fructele legumele, carnea și conservele moldovenesti. În acest context, ministrul agriculturii Vasile Bumacov afirma că pierderile se pot cifra la 150 milioane lei [7]. Demnitari de rang înalt vorbesc despre subvenționarea agricultorilor și exportatorilor care au de suferit din cauza acestui embargou, aceste măsuri sunt percepute de autor drept fiind lipsite de viziune strategică. Prezentul studiu propune o schimbare de paradigmă la nivelul producătorilor pomicoli, la nivelului ramurii agricole și a economiei pe ansamblu. În această ordine de idei, se recomandă aplicarea unei abordări integrate de marketing în proiectarea produselor pomicole, vânzarea, livrarea și promovarea acestora. Doar o abordare integrată de marketing poate genera efectul de sinergie necesar pentru agricultura autohtonă în vederea efectuării saltului lateral și transformarea acestei ramuri din povară în motor al creșterii economiei naționale.

Cuvinte cheie: Efect de sinergie, beneficiu cheie, abordare integrată de marketing, Acord de liber schimb cu Uniunea Europeană, cluster de producători agricoli.

Introducere. Împărtășim un prezent extrem de interesant, dar în același timp dificil. Este interesant pentru că dinamica tuturor schimbărilor este una impresionantă, mutațiile economice și tehnologice ne copleșesc. Trăim timpuri dificile pentru că natura relațiilor pe care le creăm este una complexă. Economiiile statelor națiuni devin tot mai interdependente industriile sunt tot mai interconectate, aidoma efectului de Spagetti Bowl propus de Jagdish Bhagwati. Astăzi economiile autarhice reprezintă o excepție și nu o normă ca altă dată.

La 2 iulie 2014 parlamentul Republicii Moldova, prin vot nominal a ratificat Acordul de Asociere cu Uniunea Europeană și Acordul de Liber Schimb Aprofundat și Cuprinzător, fiind în același timp membru al Acordului de Comerț liber al țărilor membre CSI. În acest context, autoritățile Federației Ruse insistă pe revizuirea relațiilor economice dintre Federația Rusă și țările semnatare a acordului de asociere la U.E. Aceste noi realități economice reprezintă o provocare pentru producătorii pomicoli autohtoni, pentru agricultura și economia Republicii Moldova.

Aceste realități economice impun o reconceptualizare a activităților de marketing dar și a practicilor manageriale din cadrul întreprinderii. Astfel, nouă paradigmă integrată de marketing este cea care poate pune la dispoziția producătorilor pomicoli autohtoni instrumentele necesare pentru a asigura creștere durabilă economiei naționale.

INTEGRATEDE MARKETING APPROACH AS A SOURCE OF INCREASING THE COMPETITIVENESS OF MOLDOVAN FRUIT PRODUCTION DOMESTICALLY AND ABROAD

Vitalie RAPCEA, PhD Candidate, ASEM

On July 18th 2014, the Russian health service, "RosPotrebNadzor" established embargo on Moldavian fresh and canned fruits, vegetables, and meat. In this context, the minister of Agriculture and Alimentary Industry of Moldova, Vasile Bumacov stated in an interview that the losses from this embargo can amount to 150 million lei [7]. Senior officials talk about subsidizing farmers and exporters as a measure that would protect the producers and exporters that are the most affected by the embargo. These measures are seen by the author as the lack of strategic vision. The following study proposes the fruit growing producers a change of the paradigm that can be perpetuated to the level of entire industry and economy as a whole. Consequently, it is recommended that an integrated marketing approach has to be applied for the product mix, sales, delivery and promotion. Only an integrated marketing approach can generate synergistic effect required for local agriculture to carry out a lateral leap that would transform this branch from a burden to an engine of national economic growth.

Key words: Synergistic effect, the key benefit, integrated marketing approach, Deep and Comprehensive Free Trade Agreement with E.U., cluster of fruit growers.

JEL Classification: M31, Q1, Q12

Introduction. We currently share a very interesting, yet a difficult present. It is interesting because the dynamics of the changes is a very impressive one; the economic and technological changes overwhelm us. We live a difficult present because the nature of the relationships that we have created is very complex. Economies are becoming increasingly interdependent; nations are increasingly interlinked, industries are more and more dependent one upon another like it is described in the effect of Spaghetti Bowl, suggested by Jagdish Bhagwati. Autarchic economies today are an exception and not a rule as it used to be long time ago.

On July 2nd, 2014 the Parliament of Moldova, ratified the Association Agreement with the European Union and the Deep and Comprehensive Free Trade Agreement, while being at the same time member of the Free Trade Agreement of the CIS countries. In this context, the Russian authorities insist on reviewing economic relations between the Russian Federation and the signatory countries of the Association Agreement. These new economic realities are a challenge for the Moldovan fruit growers for Moldovan agriculture and its economy.

These economic realities require a reconceptualization of marketing activities and managerial practices within an enterprise. The new integrated marketing paradigm is one that can provide the local fruit growing producers the tools to ensure sustainable growth of the national economy.

Rezultate și discuții. O viziune integratoare, de marketing presupune un accent nu pe activitate sau departament, ci unul pe scopul final al companiei. Este absolut irelevant dacă secția producere va genera un produs pomicol ireproșabil, dar acesta nu va ajunge la consumatori. Ce sens are un produs, dacă secția vânzări nu va reuși să-l valorifice adecvat?

O abordare integrată de marketing presupune evaluarea impactului comun generat de activitatea fiecărui departament, or acest efect cumulat este mai mare decât suma efectelor individuale. Performanța sistemului este mai mare anume grație efectului de sinergie creat. Când un departament își întinde scopurile izolat de scopul global al companiei efectul de sinergie lipsește. O abordare integrată presupune vizualizarea oricărei activități din cadrul companiei, prin prisma impactului pe care această activitate îl exercită asupra realizării scopului final al întregii companii. Într-o variantă sintetizată acest concept este reprezentat prin relația (1.1).

$$E > \sum_{i=1}^n E_i \quad (1.1)$$

Unde:

E – Efectul de sinergie

$\sum_{i=1}^n E_i$ – Suma efectelor individuale

O abordare integrată a activităților de marketing presupune crearea aceluiași efect de sinergie prin integrarea tuturor elementelor marketingului mix (1.2).

Discussions and results. An integrated marketing approach shifts the accent from the task or department to the ultimate goal of the company. It is absolutely irrelevant whether the production department will generate a perfect fruit product, but it will not reach the consumer. What sense is in a product if sales department will fail to adequately capitalize it?

An integrated marketing approach involves the assessment of the common impact generated by the output of each department, in acting as a whole; the cumulative effect is greater than the sum of individual effects. The entire system performance is higher just due to the synergistic effect created. When a department aims its goals in isolation from the overall goal of the company the synergistic effect is missing. An integrated approach involves viewing any activity within the company through the impact of its activity carries on achieving the ultimate goal of the company. Synthesized in a formula this concept is represented in the expression (1.1).

Where:

E – The synergistic effect.

$\sum_{i=1}^n E_i$ – The sum of the individual effects.

An integrated approach with respect to the marketing activities involves creating the same synergistic effect by integrating all the marketing mix elements (1.2).

$$E_i (\text{Product}) + E_i (\text{Price}) + E_i (\text{Placement}) + \dots E_i (n) < E \quad (1.2)$$

Politicile de marketing cu referire la produs preț promovare, plasament, personal... trebuie evaluate nu izolat, ci în raport cu scopul și misiunea companiei, or aceasta este sursa de creștere sigură a competitivității. Misiunea producătorilor pomicoli este să satisfacă nevoile consumatorilor, iar cunoașterea beneficiului cheie pe care îl urmăresc consumatorii la achiziția unui produs pomicol este calea sigură spre succes. În Tabelul 1 au fost descrise principalele beneficii cheie urmărite de consumatori în achiziția unui produs pomicol. Aceste beneficii au fost sintetizate urmare a studiului preferințelor consumatorilor din mediul rural și mediul urban completate cu beneficii cheie posibile a fi urmărite de consumatorii de produse pomicole. În urma prelucrării a 384 chestionare ale respondenților din mediul rural și a 384 chestionare ale respondenților din mediul urban au fost generalizate beneficiile cheie expuse în tabel. Abordarea integrată de marketing presupune ca elementele mixului de marketing să fie integrate astfel încât să armonizeze ireproșabil cu beneficiul urmărit de consumator, condiția sine qua non pentru obținerea efectului de sinergie. Astfel, modelul sintetizat al unei abordări integrate de marketing rezultă în construcția întregului concept de afaceri în jurul beneficiului cheie urmărit de consumator Tabelul 1.

Marketing policies such as price product promotion, placement, personnel... should be viewed not in isolation but in relation to the purpose and mission of the company, due to its synergistic effect it becomes a source of a steady growth of the competitiveness. The main goal of the fruit producers is to meet consumer's expectations while satisfying their needs therefore knowing the key benefits that the consumers seek in a product is the only sure path to success. The Table 1 describes the main key benefits sought by consumers in a fruit product purchase. These benefits were synthesized following a study of the preferences manifested by the consumers from rural and urban areas and augmented with potential key benefits pursued by the consumers. After processing the questionnaires of 384 rural respondents and 384 urban respondents, there were generalized the key benefits outlined in the table. Integrated marketing approach assumes that the marketing mix elements are seamlessly integrated to align with the perceived benefit of the consumer, the sine qua non criteria for achieving the synergistic effect. Therefore, the integrated marketing approach is based on the construction of the entire business concept around the key benefits pursued by the consumer Table 1.

Tabelul 1/Table 1

Aplicarea unei abordări integrate de marketing în elaborarea unei oferte pomicole capabile să condiționeze efectul de sinergie / The applying an integrated marketing approach in developing a horticultural offer capable of generating the synergistic effect

Nivel de bază/ Core product level	Nivel efectiv/ Effective product					Nivel augmentat (lărgit)/ Augmented product	
Beneficiul Cheie/ Core benefit	Forma produsului/ Product form	Ambalajul/ Packaging	Brandul/ Brand name	Prețul/ Price	Promovarea/ Promotion	Livrarea/ Delivery	Relații postconsum/ After sales Relationships
„Împlinirea poftelor”/ „fulfillment of the appetite”	Ireproșabilă/ Faultlessly	În cutii cu alveole/ In pocket cases	Obligatoriu/ Mandatory	Înalt/ High	În masă și directă/ Through mass communication channels and direct marketing	Inclusă după caz/ Included if appropriate	Linia fierbinte, evaluarea satisfacției post consum, completarea anchetei, sugestii și reclamații pe site (și/ sau) poate lipsi/ It can miss. (and/ or) Hotline service, post- consumption satisfaction evaluation, completion of the on line survey in regard to the customer’s satisfaction.
	Cu mici defecțiuni/ With minor faults	În pungi/ in bags	Obligatoriu/ Mandatory	Mediu/ Medium	În masă (și/ sau) directă/ Through mass communication channels (and/ or) direct	Poate lipsi/ It can miss	
	Austeră/ Poor	Vrac/ In bulk	Poate lipsi/ It can miss	Jos/ Low	Promovare directă la locul de vânzare/ Direct, point of sales promotion.	Fără livrare/ No delivery	Fără relații postconsum/ Without after sales relationships
O alimentație sănătoasă/ A healthy diet	Cu mici defecțiuni/ With minor faults	În pungi sau cutii/ In bags, cases or boxes	Obligatoriu/ Mandatory	Mediu/ medium	În masă (și/sau) directă / Through mass communication channels (and/or) direct marketing.	Poate lipsi/ it can miss	Linia fierbinte, evaluarea satisfacției post consum, completarea anchetei, sugestii și reclamații pe site.(și/sau) poate lipsi/ It can miss. (and/ or) Hotline service, post- consumption satisfaction evaluation, completion of the on line survey with respect to the customer’s satisfaction.
	Austeră/ Poor	Vrac/ In bulk	Poate lipsi/ It can miss	Jos/ Low	Promovare directă la locul de vânzare/ Direct, point of sales promotion.	Fără livrare/ No delivery	Fără relații postconsum/ Without after sales relationships
Terapie alimentară cu fructe (inclusiv cure de slăbire)/ Food Therapy with fruits (including fruit diets)	Cu mici neajunsuri structurale dar ecologic pur./ With minor structural deficiencies but ecologically pure.	În pungi sau cutii/ In bags, cases or boxes	Obliga-tor (Un brand care să vorbească despre efectul curativ)/ Mandatory (A brand that would talk about the curative effect of the product)	Înalt sau Mediu, în dependență de brand/ High or medium, in correlation with the brand	În masă (și/sau) directă / Through mass communication channels (and/or) direct marketing.	Poate lipsi/ It can miss	Linia fierbinte, evaluarea satisfacției post consum, completarea anchetei, sugestii și reclamații pe site.(și/sau) poate lipsi/ It can miss. (and/ or) Hotline service, post- consumption satisfaction evaluation, completion of the on line survey with respect to the customer’s satisfaction.
	Austeră dar ecologic pur/ Poor but ecologically pure.	Vrac/ In bulk	Poate lipsi dar dezirabil să fie/ Although it is preferable, it can miss	Mediu/ Medium	Promovare directă la locul de vânzare/ Direct, point of sales promotion.	Poate lipsi/ It can miss	Cel puțin comunicare post consum prin feedback on line, sincron sau asincron/ At least post-consumption communication through on line, synchronous or asynchronous feedback.
Consum în scop de procesare pentru stocare în vederea unui consum ulterior./ Acquisition for domestic processing, aimed at the off season consumption	Cu mici defecțiuni/ With minor structural deficiencies	În pungi sau cutii/ In bulk, bags, sacs or boxes.	Poate lipsi/ It can miss	Mediu spre Jos/ Medium – low	Directă/ Direct marketing	Fără livrare/ without delivery	Poate lipsi, în schimb poate fi prezentă școlarizarea privind modalități de procesare și stocare a produselor pomicole achiziționate (rețete și cursuri on-line)/ May be missing, however, it desirable to conduct the schooling of the customers on how to process and store bought fruit products (recipes and online courses).
Pentru confirmarea statutului și a	Ireproșabilă produse de mărime peste	În cutii cu alveole sau chiar ambalaj	Obliga-tor cu etichetar-ea pe fiecare unitate de	Înalt spre foarte înalt/ High and very	În masă/ Through mass communication	Fără sau Inclusă în preț/	Linia fierbinte, evaluarea satisfacției post consum, completarea anchetei, sugestii

clasei sociale./ For the confirmation of the status and social class.	media caracteristică speciei/ Faultlessly, with a product bigger than the average size characteristic for the variety.	individual/ In pocket cases (wafers cases) Or even packed individually	produs./ Mandatory with labeling of each product unit.	high.	channels..	Without or included in price.	și reclamații pe site, integrarea instrumentelor de social media marketing./ Hotline service, post-consumption satisfaction evaluation, completion of the on line survey in regard to the customer's satisfaction, integration of the social media tools..
Un cadou la vizita prietenilor apropiați sau a rudelor.	Ireproșabilă/ Faultlessly	În cutii cu alveole poate chiar ambalate sub formă de cadou/ In pocket cases (wafers cases) maybe even packed as a gift.	Obligatoriu cu eticheta- rea pe fiecare unitate de produs/ Mandatory with labeling of each product unit	Înalt/ High	În masă/ Through mass communication channels.	Inclusă după caz/ Included where appropriate.	
Respectarea unor obișnuințe alimentare caracteristice unor segmente de consumatori tradiționaliști (ex: Mere de sf. Ilie pentru consumatorii ce respecta aceasta tradiție etc.)/ Compliance with food habits characteristic to traditionalist consumer segments (eg apples for sf. Elijah fest for consumers that respect this tradition, etc.)	Ireproșabilă/ Faultlessly	În cutii cu alveole/ In pocket cases (wafers cases)	Obligatoriu/ Mandatory	Înalt/ High	În masă și directă/ Through mass communication channels (or/and) direct marketing.	Inclusă după caz/ Included where appropriate.	Linia fierbinte, evaluarea satisfacției post consum, completarea anchetei, sugestii și reclamații pe site.(și/sau) poate lipsi/ It can miss. (and/ or) Hotline service, post-consumption satisfaction evaluation, completion of the on line survey in regard to the customer's satisfaction.
	Cu mici defecțiuni- ni/ With minor structural deficiencies	În pungi/ In bags	Obligatoriu/ Mandatory	Medium	În masă (și/sau) directă/ Through mass communication channels (or/and) direct marketing.	Fără livrare/ Without delivery	Linia fierbinte, evaluarea satisfacției post consum, completarea anchetei, sugestii și reclamații pe site.(și/sau) poate lipsi/ It can miss. (and/ or) Hotline service, post-consumption satisfaction evaluation, completion of the on line survey in regard to the customer's satisfaction.
	Austeră/ Poor	Vrac/ In bulk	Poate lipsi/ It can miss	Jos/ Low	Promovare directă la locul de vânzare/ Direct, point of sales promotion.	Fără livrare/ Without delivery	Fără relații postconsum/ Without after sales relationships
În calitate de elemente de decor la masa de sărbătoare/ As a decoration element.	Ireproșabilă/ Faultlessly	În cutii cu alveole/ In pocket cases (wafers cases)	Obligatoriu/ Mandatory	Înalt/ High	În masă și directă/ Through mass communication channels and direct marketing.	Inclusă după caz/ Included where appropriate.	Linia fierbinte, evaluarea satisfacției post consum, completarea anchetei, sugestii și reclamații pe site. Hotline service, post-consumption satisfaction evaluation, completion of the on line survey with respect to the customer's satisfaction.
	Cu mici defecțiuni/ With minor structural deficiencies	În pungi/ n bags	Obligatoriu/ Mandatory	Mediu/ Medium	În masă/ Through mass communication channels.	Fără livrare/ Without delivery	Linia fierbinte, evaluarea satisfacției post consum, completarea anchetei, sugestii și reclamații pe site.(și/sau) poate lipsi/ It can miss. (and/ or) Hotline service, post-consumption satisfaction evaluation, completion of the on line survey with respect to the customer's satisfaction.
Pentru miros (ex: struguri „Lidia” sau „muscat”, gutui etc.)/ For the specific odor (i.e. grapes "Lydia" or "muscat", quinces, etc.) Amintiri, experiența rustică/ Memories of/and a rustic experience.	Cu mici defecțiuni dar ecologic pur/ With minor structural deficiencies but ecologically pure.	În pungi sau cutii/ In bags or boxes.	Obliga- tor (Un brand care să vorbească despre aroma unică a produsului)/ Mandatory (a brand that would speak about product's unique smell and taste)	Înalt sau Mediu, în dependență de brand/ High or medium, depending on the brand.	În masă și directă/ Through mass communication channels and direct marketing.	Fără livrare/ Without delivery	
	Austeră, dar produsul să fie ecologic pur/ Austere	Vrac/ In bulk	Poate lipsi, dezirabil să fie/ Although it is preferable, it can	Mediu/ medium	Promovare directă la locul de vânzare/ Direct, point of	Fără livrare/ Without delivery	Cel puțin comunicare post consum prin feedback lăsat on line./ At least after sale communication through

	but ecologically pure		miss		sales promotion.		feedback left on line.
Amintiri, experiența rustică/ Memories of/and a rustic experience. Istoria produsului, povestea lui.(marul lui Ștefan, Livada Domnească etc.)	Cu mici defectiuni dar ecologic pur/ With minor structural deficiencies but ecologically pure.	În pungi sau cutii/ In bags or boxes	Obliga-tor (Un brand care să vorbească despre efectul curativ)/ mandatory (a brand that would speak about the curative effect of the product)	Înalt sau Mediu, în dependență de brand/ High or medium, depending on the brand.	În masă și directă/ Through mass communication channels and direct marketing.	Fără livrare/ Without delivery	Linia fierbinte, evaluarea satisfacției post consum, completarea anchetei, sugestii și reclamații pe site.(și/sau) poate lipsi/ It can miss. (and/or) Hotline service, post-consumption satisfaction evaluation, completion of the on line survey with respect to the customer's satisfaction.
	Austeră, dar produsul să fie ecologic pur/ Austere but ecologically pur	Vrac, produsele pot fi culese de consumatori chiar din câmp/ In bulk, even self pick up is recommended	Poate lipsi / dezirabil să fie	Mediu	Promovare directă la locul de vânzare/ Direct, point of sales promotion.	Fără livrare/ Without delivery	Cel puțin comunicare post consum prin feedback lăsat on line./ At least after sale communication through feedback left on line.
Istoria produsului, povestea lui (marul lui Ștefan, Livada Domnească etc.)	Ireproșabilă/ Faultlessly.	În cutii cu alveole poate chiar ambalate sub formă de cadou. Cu atașarea informației despre istoria produsului/ In pocket cases maybe even packed as a gift, with the attachment of the information about the history of the product	Obliga-tor cu etichetarea pe fiecare unitate de produs/ Mandatory with labeling of each product unit.	Înalt/ High	În masă/ Through mass communication channels.	Fără livrare/ Without delivery	Linia fierbinte, evaluarea satisfacției post consum, completarea anchetei, sugestii și reclamații utilizarea instrumentelor de social media marketing/ Hotline service, post consumption satisfaction evaluation, completion of the on line survey on the customer satisfaction with the product, creating relationship using social media tools.
	Cu mici imperfecțiuni/ With minor imperfections	În pungi sau cutii sau vrac/ In bulk, bags or boxes.	Obligatoriu/ Mandatory	Mediu sau Jos (funcție de istoria produsului)/ Medium or low (depending on the product history)	În masă (publicul să afle istoria)/ Through mass communication channels. (popularization of the history)	Fără livrare/ Without delivery	Cel puțin comunicare on line prin consultarea feedback-ului de pe site/ At least after sale communication through feedback left on line

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza cercetărilor de teren efectuate./Created by author based on the field researches conducted.

Din tabelul de mai sus se poate observa clar, că în conceperea unui produs, din perspectiva abordării integrate de marketing, punctul de plecare îl reprezintă beneficiul cheie pe care-l urmărește consumatorul produsului pomicol. Întreg produsul trebuie dezvoltat în jurul acestui concept pentru ca rezultatul final să fie chiar soluția pe care acesta o căuta. Lista beneficiilor cheie din tabelul 1 nu are pretenția să fie una exhaustivă ci mai curând o ilustrație clară a modului în care pot fi integrate toate elementele marketingului mix în vederea obținerii unui efect de sinergie concretizat prin loializarea clienților și diminuarea costurilor.

Ph. Kotler afirmă că cel de-al treilea nivel al produsului este "produsul așteptat" adică un set de atribute și condiții la care se așteaptă cumpărătorii, în mod normal, atunci când cumpără un anumit bun sau serviciu [2, pag.531]. Un model integrat de marketing va genera o sincronizare perfectă a politicilor de marketing astfel încât să condiționeze o

The above table shows us clearly that in designing a fruit product, from the integrated marketing perspective, the starting point is the key benefit that the consumers seek. The entire product must be developed around the core benefit so that the final result will be just the solution that the customer was looking for. The list of the key benefits from the table 1 doesn't claim to be exhaustive, instead it is rather a clear illustration of how the marketing mix elements can be integrated in order to achieve a synergistic effect expressed through customer loyalty and reduced costs.

Ph. Kotler states that the third level of the product is the "expected product", it is a set of attributes and conditions that buyers normally expect when buying a particular good or service [2, pag. 531]. An integrated marketing model is responsible for a perfect synchronization of marketing policies in return; this will generate a higher post consumption satisfaction than the expected one increasing

satisfacție post consum mai mare decât cea așteptată aceasta formulă poate loializa, iar fidelizarea consumatorilor reprezintă materializarea efectului de sinergie obținut.

În afară de abordarea integratoare la nivel de producători pomicoli și ai membrilor lanțurilor valorice care participă la perpetuarea produsului, serviciilor și a informațiilor către consumatorul final, abordarea conceptuală nouă propune și o viziune integratoare, la nivel de ramură.

Oferta comună a mai multor producători pomicoli poate crește puterea de negociere cumulată a acestor producători în tandem cu creșterea eficienței acestora. Acest rezultat este efectul de sinergie care poate fi obținut de către producătorii pomicoli la nivel de ramură. Integrarea producătorilor după criteriul speciilor produse sau a zonei geografice va rezulta în coagularea unor cluster (centre) de ofertă. În interiorul clusterelor are loc mult mai ușor schimbul de experiență și tehnologie, ceea ce duce, în mod inevitabil, la creșterea performanței întregii ramuri. (Un model integrat la nivel de industrie este modelul Silicon Valley din statul California, unde sunt concentrați cei mai mari giganti tehnologici).

Procesul de integrare a producătorilor pomicoli la nivel de ramură poate fi facilitat prin implementarea unor sisteme informaționale de marketing integrat. Prin intermediul acestor sisteme soft producătorii pomicoli pot să fundamenteze mult mai argumentat politicile de marketing integrându-le nu doar la nivel de companie ci la nivelul întregului cluster. Soluțiile soft integratoare permit producătorilor pomicoli să-și coaguleze eforturile și să-și eficientizeze costurile în vederea creării unei mărci comune de producător autohton. Pe produsul pomicol pot fi lipite abțibilduri cu logoul mărcii comerciale de producător autohton și un cod de tip QR, care odată scanat va redirecționa clientul direct pe pagina producătorului pomicol în livezile cărui a crescut produsul comercializat. Astfel va fi declanșată comunicarea dintre producător și consumator, comunicare quasi inexistentă la moment.

Codul qr poate fi dublat prin informație de tip text însoțită de logoul producătorului și codul numeric care poate fi introdus pe site, și poate oferi clientului posibilitate de informare asupra lotului din care face parte produsul, calitățile chimice ale acestuia, și informații despre livada, producător, și întregul proces tehnologic.

Sistemul soft va integra butoane pentru rețelele sociale și va încuraja clienții să-și împărtășească impresiile cu referire la experiența pe care au avut-o la consumul aceluși produs pomicol. Discuțiile pe forumuri și în cadrul rețelelor sociale vor servi drept instrument pentru perpetuarea mesajului producătorului către alți consumatori, fapt ce va crește notorietatea acestuia și va permite colectarea feedback-ului.

Este de menționat aici că, în cazul comunicării cu piața potențială, prin intermediul mediilor de tip clasic, neintegrate, este foarte puțin probabilă perpetuarea mesajului între clienți fapt ce este ilustrat prin săgeți cu linie întreruptă. Tot pentru canalele clasice de comunicare este extrem de joasă probabilitatea de reversibilitate a comunicării, de la client către sursă.

Astfel, abordarea integrată de marketing pe dimensiunea de comunicare presupune crearea unei alternative de comunicare cu producătorii, a unei alternative ce are drept condiție de bază realizarea feedback-ului și reajustarea

customer loyalty which is the materialization of the obtained synergistic effect.

In addition to the integrated approach at fruit producer and value chains members' level, the conceptual new approach proposes an integrating perspective, at the branch level. The common offer of several fruit growers can increase their common negotiating power while increasing their efficiency. This is the synergistic effect that can be obtained by the fruit producers at the branch level.

Integrating producers using the species criterion, or the geographic location criterion will result in the coagulation of clusters (centers) of offer. Inside the clusters the exchange of experience and technology occurs much easier, leading inevitably to an increase in the performance of the entire industry. (An industry-level integrated model is the Silicon Valley from California, where are concentrated the most important technology giants that communicate amongst one another and exchange their knowledge and expertise).

The integration process, at the branch level, can be facilitated through the implementation of integrated marketing software systems. Through these systems the fruit producers can build more argued marketing policies, integrating them not only at the company level but also at the entire cluster level. Integrated software solutions allow manufacturers to curdle their efforts and streamline their costs in order to create a common brand of domestic manufacturers. The logo of this brand can be applied on fruits as well as a QR code that can be scanned using a mobile device for easing the access to the fruit grower's webpage. This will trigger the communication between producers and consumers, communication quasi non-existent at the moment.

The quick response code can be doubled by the text information and the numerical code that can be introduced on the cluster's site to obtain information on the batch that the product originates from, information about the orchard, producer, and the entire process a fruit had to pass in order to arrive on the customer's table.

The software will integrate social media buttons and it will encourage customers to share their impressions in reference to the experience they had with a specific product. Discussions on forums and social networks will serve as a tool to perpetuate the producer's message to other consumers; this will increase its reputation and will provide tools for the collection of feedback.

It is worth mentioning that in the communication with the potential market using classical communication tools, unintegrated, the perpetuation of the message between clients is highly unlikely, this is illustrated by dashed arrows in the figure. Also for classical communication channels the probability of a reversible communication, from the customer to the source, is extremely low and therefore it lacks feedback.

The integrated approach to the marketing communications dimension involves the creation of an alternative communication with producers, an alternative which has as a precondition the collection of the feedback for an ulterior readjustment of the products. Fruit growers

produselor în funcție de acesta. Producătorii pomicoli își pot diminua costurile asociate mixului de promovare prin integrarea acestora pe o platformă unică de comunicare. Această soluție va amplifica efectul comunicării respectând condiția unei eficiențe financiare maxime.

Concluzii. În concluzie putem afirma că, abordarea integrată de marketing, într-o variantă finală, vizează nu doar elementele marketingului mix, ci presupune și armonizarea tuturor departamentelor unei întreprinderi agricole perpetuându-se până la integrarea verigilor lanțului valoric în vederea creării unui efect de sinergie la nivel de ramură, și în rezultat la nivel de economie pe întregime. Modelul vechi aplicat de producătorii pomicoli avea încadrat în el, drept principiu de bază, creșterea recoltei medii la ha ignorându-se cu desăvârșire beneficiul cheie urmărit de consumator.

Aplicarea modelului integrat de marketing poate ajuta producătorii pomicoli autohtoni să-și eficientizeze activitățile rezolvând, în paralel, și problema de imagine, cu care se confruntă pe plan național regional și internațional această schimbare de paradigmă este absolut necesară, dar poate fi și suficientă în contextul unor realități economice tot mai turbulente, realități care deschid orizonturi și piețe noi punând sub discuție vechile relații economice cu țările membre CSI.

and members of the fruit value chain can reduce costs associated to the promotion mix by integrating them on a single communication platform. This solution will amplify the effect of the communicational mix at the same time respecting the maximum financial efficiency criterion.

Conclusions. In conclusion we can state that the integrated marketing approach, in its final version, covers not only the elements of the marketing mix, but requires the harmonization of all departments of an agricultural enterprise continuing its effect by integrating the value chain links to create a synergetic effect at the branch level and as a result at the economy level. The old model applied by the fruit growing producers have embedded, as a basic principle, the increase of the average yield per hectare, totally ignoring the key benefit pursued by the consumer.

Application of the integrated marketing model can help local manufacturers to rationalize their fruit growing activities solving in parallel the problem of image that our fruit growers are currently facing at a national regional and international scale. This paradigm shift is absolutely necessary in the context of the now days turbulent economic realities, realities that open new horizons and new markets questioning historic relationships with CIS member states. The new, integrated marketing approach is not only necessary but it may also be sufficient for the great leap that Moldovan agriculture and economy has to perform.

Referințe bibliografice / References

1. LAMB, C.W., HAIR, J., McDANIEL, C. *Marketing*. Farmington Hills: South-Western Cengage Learning OH, 2010. 741 p.
2. KOTLER, Ph., KELLER LANE, K. *Marketing Management*. 14th edition. New Jersey: Prentice Hall, 2012. 657 p.
3. БЕРЕЗИН, И.С. *Маркетинговый анализ. Рынок. Фирма. Товар. Продвижение*. Москва: Вершина, 2008. 480 с.
4. PALMATIER, R. *Relationship Marketing*. Marketing Science Institute. Cambridge-Massachusetts, 2008. 84 p.
5. KOTLER, Ph., DE BES, F.T. *Lateral Marketing*. New Jersey: John Wiley&Sons, 2003. 207 p.
6. CHAN, K. W., MAUBORGNE, R. *Blue ocean strategy*. Boston: Harvard Business School Publishing Corporation, 2005. 256 p.
7. BUMACOV, V. Dacă toată producția va fi interzisă, depășim 150 de milioane la capitolul pierderi. 2014 [accesat 28 mai 2014]. Disponibil: <http://www.europalibera.org/content/article/25464651.html>
8. OLTEAN, V. Tendințe în dezvoltarea marketingului în economia bazată pe cunoaștere. București, 2007 [accesat 28 mai 2014]. Disponibil: <http://www.managementmarketing.ro/pdf/articole/2.pdf>

Recomandat spre publicare: 14.02.2014

SUBVENȚIONAREA ȘI PROGRESUL ÎN AGRICULTURĂ

*Efim ZUBCO, lector superior universitar,
Universitatea Agrară de Stat din Moldova*

Agricultura a fost și va rămâne una din ramurile de bază ale economiei naționale. Necesitatea dezvoltării unei agriculturi moderne și capabile să asigure securitatea alimentară a țării impune o atenție deosebită a statului în această ramură. Această atenție se manifestă prin elaborarea și implementarea strategiilor de subvenționare a agriculturii.

În contextul integrării europene, Republica Moldova urmărește racordarea politicilor sale agricole cu cele europene. Actualmente, politicile de subvenționare în Republica Moldova diferă considerabil cu cele din Uniunea Europeană. Acest lucru este cauzat de mai mulți factori printre care cei mai importanți fiind lipsa mijloacelor financiare necesare.

Reforma funciară din 1991 a constituit un moment însemnat în dezvoltarea agriculturii țării. Proprietatea privată asupra terenurilor agricole a dat naștere formelor noi organizatorico-juridice. Fenomenele noi social-economice și-au pus amprenta sa pe întreg procesul de producere în agricultură. De rând cu aspectele social-economice cu impact pozitiv ne-am confruntat și cu aspecte negative. Ca exemplu – parcelarea excesivă a terenurilor. Conținutul relațiilor funciare agricole, în acest caz, este influențat în mod direct atât de elaborarea cadrului legislativ corespunzător cât și de politica de subvenționare a agriculturii promovată de stat.

Procesul de reglementare (influență) a relațiilor funciare necesită în primul rând cunoașterea lor detaliată: cunoașterea obiectului, a subiectului, a necesităților sociale, economice, ecologice. Numai în așa mod este posibil de a elabora căi, moduri, metode de influență – metodologia reglementării relațiilor funciare.

Scopul oricărei reforme funciare, reglementări a relațiilor funciare nu poate să aibă un impact negativ asupra condițiilor sociale, economice, ecologice, asupra condițiilor de viață a populației.

***Cuvinte cheie:** agricultură, subvenționare, bugetul de stat, relații funciare, proprietate, spațiul rural.*

Necesitatea subvenționării agriculturii

Subvenționarea reprezintă un mecanism de influență a statului în procesul de administrare a economiei prin aplicarea mijloacelor financiare.

Subvenție – ajutor bănesc nerambursabil și neimpozabil acordat din fondul de subvenționare a producătorilor agricoli pentru susținerea investițiilor efectuate de producătorii agricoli care corespund criteriilor de eligibilitate.

O subvenție agricolă este o subvenție guvernamentală acordată fermierilor și întreprinderilor agricole pentru a suplimenta veniturile lor, gestiona furnizarea de produse agricole și influența costul și furnizarea de astfel de produse.

În Moldova, agricultura ca ramură strategică a economiei, necesită promovarea unei politici adecvate care să asigure dezvoltarea acestui sector de importanță majoră pentru

SUBSIDY AND PROGRESS IN AGRICULTURE

*Efim ZUBCO, senior lecturer,
State Agrarian University of Moldova*

Agriculture was and remains one of the basic branches of the national economy. The need to develop a modern agriculture, capable of ensuring food security of the country, requires special attention of the state to this branch. This attention is manifested by the elaboration and implementation of agricultural subsidy strategies.

In the context of European integration, Republic of Moldova pursues to connect its agricultural policies with the European ones. At present, the subsidy policies in the Republic of Moldova differ significantly from those of the European Union. This is caused by several factors among which the most important is the lack of necessary funds.

The land reform of 1991 was an important stage of country's agricultural development. Ownership of agricultural land engendered new legal forms of organization. New socio-economic phenomena put their imprint on the entire production process in agriculture. Along with socio-economic issues which had a positive impact, we faced several negative aspects, for example: excessive fragmentation of land. In this case, the content of agricultural land relations is directly influenced both by the elaboration of the appropriate legislative framework and by the agricultural subsidy policy promoted by state.

The regulatory process (influence) of land relations requires, first of all, their detailed knowledge: knowledge of the object, subject, social economic and environmental needs. Only in this way, it is possible to develop approaches, modes and influence methods, i.e., the methodology of regulation of land relations.

The goal of any land reform or regulation of land relations can't have a negative impact neither on the social, economic and environmental conditions nor on the living conditions of the population.

***Key words:** Agriculture, Land relations, Property, Rural area, State budget, Subvention.*

***JEL Classification:** H2, H61, Q1, Q15*

1 The need for agricultural subsidies

Subsidies represent a mechanism of state influence in managing the economy through the use of funds.

Subsidy – non-refundable and non-taxable money support taken from the Agricultural Producers Subsidy Fund to support the investments made by farmers who meet the eligibility criteria.

An agricultural subsidy is a governmental subsidy paid to farmers and agricultural enterprises to supplement their income, manage the supply of agricultural products and influence the cost and supply of such products.

In the Republic of Moldova, agriculture as a strategic branch of economy requires the promotion of appropriate policies in order to ensure the development of this important sector for the country's economy and its

economia țării și integrarea ei în UE. Un rol important în acest sens îl are subvenționarea agriculturii și creșterea competitivității produselor agricole moldovenești.

Orice țară, indiferent de nivelul de dezvoltare economică, utilizează un sistem de subvenționare adecvat necesităților social-economice atât pentru asigurarea securității alimentare a țării cât și pentru export.

Scopul cercetărilor în cadrul prezentului studiu se referă la analiza nivelului de subvenționare a agriculturii în Republica Moldova și rezultatele obținute în acest sens. Subvenționarea domeniului agricol are un impact pozitiv și asupra dezvoltării spațiului rural în întregime.

Subvenționarea este una din cele mai practice căi de influență asupra dezvoltării sectorului agroalimentar. Aceasta cale este practică de toate țările, indiferent de nivelul social-economic de dezvoltare. Subvenționarea agriculturii este o necesitate obiectivă, în condițiile dezvoltării social-economice a spațiului rural și a țării în ansamblu. Politica statului în această direcție trebuie să fie una clară și transparentă.

Noțiuni generale despre metode de reglementare a relațiilor funciare

Cadrul legislativ al Republicii Moldova în domeniul subvenționării este format de: Legea bugetului de stat, regulamentul cu privire la aprobarea modului de repartizare a mijloacelor fondului de subvenționare a producătorilor agricoli. Aceste documente reflectă politica statului promovată în susținerea sectorului agroalimentar și a spațiului rural în întregime al țării. De asemenea în acest context este elaborată Strategia de Dezvoltare a Agriculturii și Mediului Rural din Moldova în anii 2014-2020.

Pentru o reglementare corectă din punct de vedere a utilizării raționale și eficiente a fondului funciar agricol sunt aplicate mai multe metode: legislative; administrative; economice (stimulatorii); organizatorice și de control.

Metodele legislative. Metodele legislative (sau normative) reprezintă toate legile și alte acte normative elaborate de stat, care reflectă politica promovată de el în corespundere cu situația social-economică a țării.

Aplicarea acestor metode de reglementare a relațiilor funciare în condiții concrete sunt inevitabile. Aceasta presupune elaborarea cadrului legislativ-normativ adecvat situației actuale a relațiilor funciare. Legea supremă în acest sens este Constituția Republicii Moldova. Totuși politica statului în domeniul relațiilor funciare este reflectată în Codul Funciar nr. 828-XII din 25.12.1991 cu toate modificările efectuate până în prezent. În prezent a fost elaborat un proiect al noului Cod Funciar care include un conținut nou a reglementării relațiilor funciare în condițiile actuale a economiei de piață. Reglementarea relațiilor funciare în baza actelor legislative este obligatorie și trebuie să reflecte situația actuală din domeniu.

Metodele administrative sau restrictive. Aplicarea acestor metode prevăd: identificarea categoriei de destinație și folosință a terenurilor; stabilirea dimensiunilor optime a terenurilor; limitări la utilizarea terenurilor și grevări a sectoarelor de teren.

Metodele organizatorice și de control. Metodele organizatorice și de control țin de structura instituțională și competențele acestora, precum și monitoringul de stat a utilizării resurselor funciare.

integration into the EU. An important role in this respect is given to agricultural subsidies in order to increase the competitiveness of Moldovan agricultural products.

Any country, regardless of its economic development level, uses a subsidy system appropriate to its social and economic needs, both ensuring country's food security and export.

The purpose of researches performed in this study is focused on the analysis of the agricultural subsidy level in the Republic of Moldova and on the obtained results. Subsidizing of the agricultural sector has a positive impact on the whole rural area development too.

Subsidies represent one of the most practical ways to influence the development of the agri-food sector. This pathway is practiced by all countries, regardless of their socio-economic development level. Agricultural subsidies represent an objective necessity in terms of socio-economic development of the rural areas and the country as a whole. State policy in this direction should be clear and transparent.

General notions about the methods in regulating land relations

The legislative framework of the Republic of Moldova concerning subsidies consists of: State Budget Law and the Regulation on the approval of the subsidy distribution to the agricultural producers. These documents reflect state policy promoted to support the agri-food sector and rural areas of the country. Also, in this context, it was elaborated the Agriculture and Rural Development Strategy in Moldova for 2014-2020.

In order to implement a correct regulation, in terms of rational and efficient use of agricultural land fund, there are applied several methods: legislative, administrative, economic (motivational), organizational and control methods.

Legislative methods. The legislative methods (or regulatory) represent all laws and other normative acts issued by state, reflecting its policy in accordance with the socio-economic situation of the country.

The implementation of these methods to regulate land relations under practical conditions is inevitable. This requires developing the appropriate legal framework of the current situation of land relations. In this respect, the Constitution is the supreme law. However, state policy in the field of land relations is reflected in the Land Code no. 828-XII of 25.12.1991 incorporating all amendments made in it till date. Recently, it was elaborated a new Land Code including a new content of land relation regulation in the current conditions of market economy. The regulation of land relations, based on legislative acts is mandatory and should reflect the current situation in the field.

Administrative or restrictive methods. The implementation of these methods provide: identification of the category of land use destination, setting the optimum size of land, restrictions on the land use and encumbrance of land sectors.

Organizational and control methods. Organizational and control methods are related to the institutional structure and its powers as well as state monitoring regarding the use of land resources.

Metodele economice sau stimulatorii. Metodele economice de reglementare a relațiilor funciare s-au dovedit a fi foarte efective în practică. Sunt cunoscute mai multe metode economice (stimulatorii): de subvenționare; creditare; fiscale etc.

Obiectul subvenționării

Obiectul prezentului studiu sunt terenurile agricole implicate în procesul de subvenționare în condițiile economiei de piață. Terenurile agricole includ un spectru larg și variat de categorii și subcategorii de folosință. În acest context subvenționării îi revine un rol important, servind ca un mecanism de reglementare din partea statului a utilizării eficiente a lor.

În Tabelul 1, conform datelor cadastrului aprobat la 1 ianuarie 2013, este prezentată informația cu privire la structura suprafețelor categoriilor de folosință agricolă a Republicii Moldova, care formează nemijlocit obiectul subvenționării. Suprafața totală a terenurilor cu destinație agricolă constituie 2024,2 mii ha, sau 60% din suprafața totală a fondului funciar. Ponderea cea mai mare o au terenurile arabile cu o suprafață de 1656195,51 ha (81,8%) din suprafața totală a terenurilor cu destinație agricolă de 2024170,85 ha. Majoritatea terenurilor cu destinație agricolă se află în proprietate privată cu ponderea de 85%.

Economic and motivating methods. The economic methods regulating the land relations proved themselves to be very effective in practice. There are known several economic methods (motivating): subvention, crediting, taxation etc.

The subject of subsidization

The subject of this study is represented by the agricultural land involved in the subsidizing process in terms of market economy. Agricultural land includes a wide and varied spectrum of categories and subcategories of land use. In this context, subsidization has an important role, serving as a regulatory mechanism of the state in using them efficiently.

Table 1, according to cadastral data approved on January 1, 2013, presents the information on the structure of agricultural land use categories in the Republic of Moldova, which form directly the subject of subsidization. Total area of agricultural land is 2024,2 thousand ha, or 60% of the total area of land fund. Arable land has the greatest share occupying about 1656195,51 ha (81,8%) of the total area of agricultural land - 2024170,85 ha. The great majority of agricultural land is in private ownership reaching the share of 85%.

Tabelul 1/Table 1

Structura terenurilor cu destinație agricolă din Republica Moldova pe anul 2013 /
Structure of the agricultural land in the Republic of Moldova in 2013

No	Indicatorul / Indicator	Suprafața / Area, ha	Pondere / Share, %
1	2	3	4
1	Total terenuri cu destinație agricolă / Total agricultural land	2024170,85	100
1.1	Inclusiv: teren arabil / Including: arable land	1656195,51	81,8
1.2	Livezi / Orchards	133491,53	6,6
1.3	Vii / Vineyards	107425,62	5,3
1.4	Pârloagă / Fallow ground	34682,97	1,7
1.5	Pășuni / Pasture	34015,89	1,7
1.6	Alte terenuri / Other land	58359,33	2,9

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza cadastrului funciar /Created by author based on cadastre land.

Pentru subvenționarea producătorilor agricoli prezintă interes și structura întreprinderilor agricole, reprezentată grafic în Figura 1, din care constatăm că gospodăriile țărănești împreună cu loturile individuale alcătuiesc 771 mii de hectare de terenuri agricole (sau 46%).

In order to subsidize the agricultural producers it is necessary to study the structure of agricultural enterprises. From the Figure 1 we see that the agricultural farms together with individual lots make up 771.000 hectares of agricultural land (or 46%).

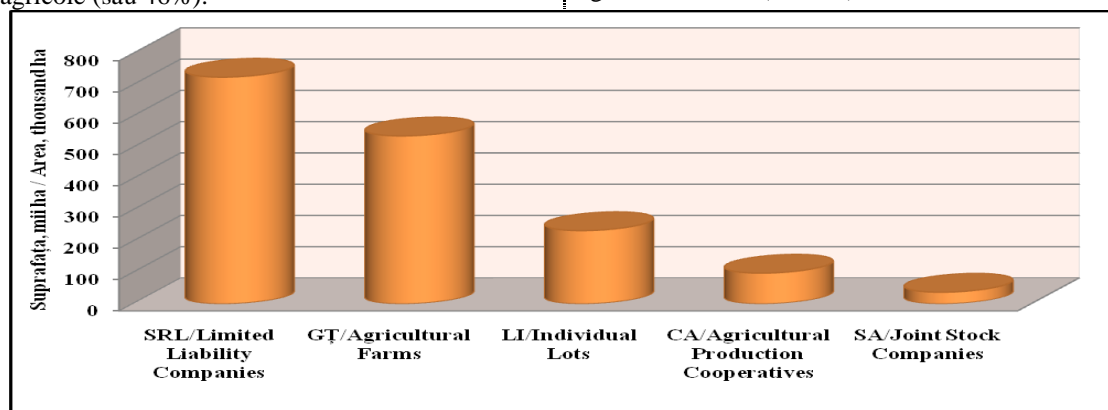


Fig. 1. Structura întreprinderilor agricole la etapa actual în Republica Moldova

Fig. 1. Structure of the agricultural enterprises at present in the Republic of Moldova

Sursa/ Source: Elaborată de autor în baza cadastrului funciar/Elaborated by the author based on cadastre land.

Tot aici putem constata că, în urma reformei funciare, majoritatea mijloacelor de producție: tehnică, construcții, amenajări, instalații etc. (cota valorică) concomitent cu terenurile au fost trecute în folosința întreprinderile agricole asociative (societățile cu răspundere limitată, cooperativele agricole de producție, și societățile pe acțiuni).

Întreprinderile asociative au beneficiat de cele mai multe subvenții din partea statului, pe când majoritatea gospodăriile țărănești (de fermier) au activat pe cont propriu. Chiar și în așa condiții, suprafața gospodăriilor țărănești nu s-a diminuat, observându-se o creștere relativ stabilă a lor începând cu anul 2007. Tot aici mai putem constata că aceste gospodării, în marea lor majoritate rezistă factorilor negativi sociali și naturali datorită interesului personal față de munca depusă. Aici interesul devine categoria economică.

2. Subvenționarea agriculturii în Republica Moldova

În Moldova procesul de subvenționare a agriculturii este relativ nou. Lipsește practica necesară, mecanismele și chiar cultura subvenționării.

Totodată subvenționarea agriculturii reprezintă un instrument de influență a statului asupra relațiilor funciare agrare. În ultimii ani prin procesul de subvenționare s-a influențat asupra formării întreprinderilor agricole viabile și prospere, producerea unei producții calitative și ecologice, noi locuri de muncă, atragerii investițiilor, dezvoltării piețelor moderne de realizare producției agricole, etc. În acest context un rol important îl are stabilirea corectă a mecanismului de subvenționare și monitorizarea punerii lui în aplicare, pentru a asigura obținerea rezultatelor pozitive în dezvoltarea agriculturii și a economiei în ansamblu. Statul, prin politica promovată în domeniul subvenționării, trebuie să se manifeste ca un partener de încredere pentru producătorii agricoli, luând în considerație solicitările lor.

2.1. Situația actuală

La momentul actual agricultura Moldovei se confruntă cu un șir de probleme care împreună au o influență negativă asupra economiei rurale în ansamblu: fărâmițarea terenurilor agricole în parcele mai mici, precum și existența unor numeroase gospodării nerentabile din punct de vedere economic. Suprafața terenurilor agricole abandonate crește în fiecare an. De asemenea se observă o tendință de diminuare pronunțată a populației rurale, majoritatea plecând la oraș sau peste hotarele țării în căutarea unui loc de lucru mai bine plătit. Producția agricolă autohtonă nu este competitivă cu cea importată din străinătate, realizându-se la prețuri mici, care abea acoperă cheltuielile de producere. Lipsește o piață modernă locală de realizare a produselor agricole autohtone. Acestea și multe alte cauze, care stopează dezvoltarea sectorului agricol, impun necesitatea subvenționării agriculturii.

2.2. Dinamica utilizării mijloacelor financiare pentru susținerea producătorilor agricoli

Subvenționarea agriculturii în Republica Moldova este prevăzută anual prin Legea bugetului de stat. Efectuând un studiu, asupra volumului de cheltuieli planificate în fiecare an pentru subvenționarea producătorilor agricoli, se observă o tendință de creștere continuă a lor, fiind reflectată grafic în Figura 2 [4]. Perioada de studiu include ultimii 11 ani. Pentru anul curent în bugetul de stat s-au planificat 460 milioane lei sub formă de subvenții agricole cu 60 milioane mai mult decât anul precedent. Conform prognozelor se așteaptă o majorare a

Also, we found out that, after the land reform, most of the production means: technical, construction, facilities, installations, etc. (value share) concomitantly with the land were transferred to the associative agricultural enterprises (limited liability companies, agricultural production cooperatives and joint stock companies).

The associative enterprises benefited most from state subsidies, while the vast majority of agricultural enterprises (farms) have worked on their own. Even in such circumstances, the area of agricultural enterprises has not diminished, recording a relatively stable growth since 2007. We can also mention that these agricultural enterprises, most of them, resisted to the negative social and natural factors due to the personal interest in their activity. Therefore, this interest becomes an economic category.

2. Agricultural subsidizing in the Republic of Moldova

In the Republic of Moldova, the subsidization of agriculture is relatively new. Therefore, there is a lack of necessary experience, adequate mechanisms and even a subsidizing culture.

Simultaneously, agricultural subsidies represent a tool of state influence on the agricultural land relations. In recent years, through the subvention process, the state influenced the formation of viable and prosperous agricultural enterprises, development of qualitative and ecological products, new workplaces, investment attraction, development of modern markets for agricultural production sale, etc. In this context, an important role is given to the correct establishment of the subsidy mechanism and monitoring of its implementation, in order to ensure the achievement of positive results in the development of agriculture and economy as a whole. The State, through the subsidization policy, should act as a reliable partner for agricultural producers, taking into consideration their requests.

2.1. Current situation

Currently, Moldovan agriculture faces a number of problems which together have a negative impact on the rural economy as a whole: the fragmentation of agricultural land into smaller parcels as well as the presence of numerous economically unprofitable agricultural farms. Abandoned farmland areas increase every year. Also, there is a pronounced trend of the rural population decrease, most of them leaving to the city or abroad in search of higher-paying jobs. Local agricultural production is not competitive with the one imported from abroad, therefore it is sold at low prices that barely cover production costs. There isn't a modern local market for the sale of domestic agricultural products. These and many other reasons halt the development of agricultural sector requiring the subsidization of agriculture.

2.2. Dynamics of using the financial resources to support the agricultural producers

Subsidization of agriculture in the Republic of Moldova is determined annually by the State Budget Law. Performing a study on the volume of planned annual expenditure for agricultural producers subsidies, it was noticed an increasing trend of their growth which is reflected graphically in Figure 2 [4]. The study period included the last 11 years. For the current year, state budget planned 460 million MDL in the form of agricultural subsidies; this is by 60 million MDL

volumului fondului de subvenționare de până la aproximativ 600 milioane lei pentru anul 2014. Desigur că aceasta creștere este mică, dar păstrarea tendinței de creștere continuă a mijloacelor financiare alocate acestui domeniu este de o importanță majoră pentru sectorul agricol și a spațiului rural în întregime.

Stabilizarea și dezvoltarea agriculturii Moldovei implică majorarea volumului de finanțare de la buget a sectorului agrar, modernizarea formelor și metodelor de susținere din partea statului, formarea noilor direcții și mecanisme de implementare a politicii agrare. De asemenea sistemul asistenței de stat trebuie să fie flexibil, să corespundă atât necesităților curente, cât și pe termen lung ale agricultorilor.

Potrivit informației furnizate, în anul 2012 a fost înregistrat un număr record de cereri de subvenționare, aproximativ 5 mii sau de trei ori mai multe de cât în 2011. Cele mai multe solicitări au fost înregistrate pentru procurarea utilajului și tehnicii agricole. Chiar dacă au fost introduse anumite restricții, prevederi de limitare sau plafonare, peste 42% din fonduri au fost consumate anume pentru satisfacerea cererilor pentru această măsură.

more than in the last year. According to forecasts, it is expected an increase in the volume of subsidy fund up to approximately 600 million MDL in 2014. Certainly, this increase is small, but the maintenance of the continuously increasing trend of funds allocated to this area is of great importance for the agricultural sector and rural areas as a whole.

Stabilization and development of Moldova's agriculture involves: increasing the state budget fund to finance the agricultural sector, modernizing the forms and methods of state support, developing new directions and mechanisms to implement the agricultural policy. Also, the state support system should be flexible and meet both current and long-term farmers' needs.

According to the provided information, in 2012, it was registered a record number of subsidy applications, about 5000 or three times more applications than in 2011. Most requests were made for the purchase of agricultural equipment and machinery. Even if restrictions (limiting provisions) were introduced, over 42% of the funds have been used namely to satisfy the requirements for this position.

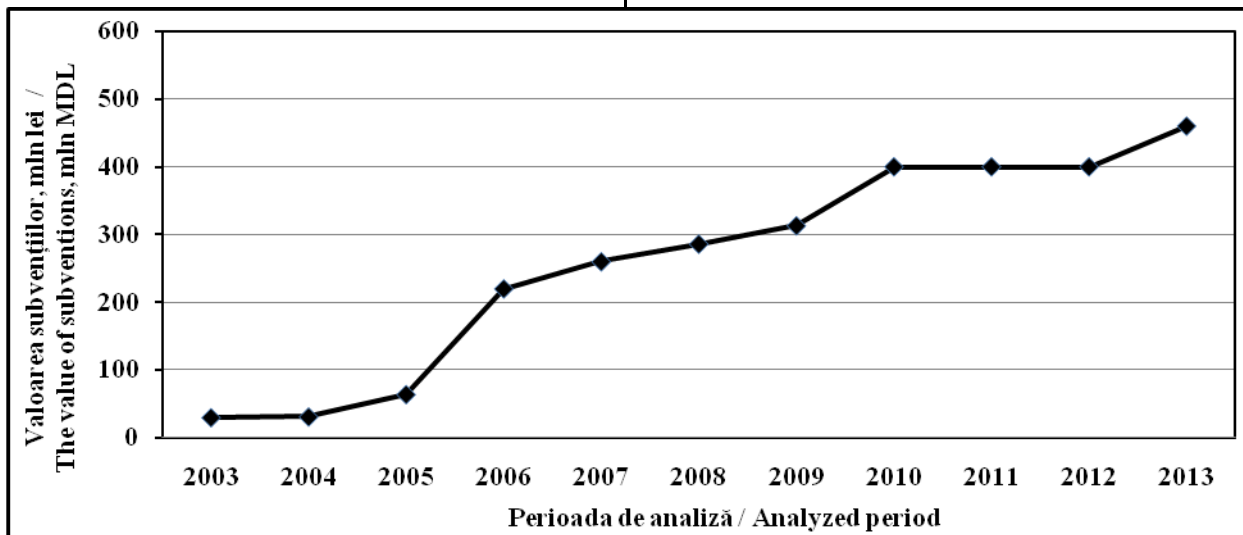


Fig. 2. Bugetul de Stat al Moldovei pentru subvenționarea producătorilor agricoli

Fig. 2. State Budget of the Republic of Moldova for the subvention of agricultural producers

Sursa/ Source: Elaborată de autor în baza Bugetului de Stat/Elaborated by the author based on State Budget.

Principiile subvenționării agriculturii

În scopul implementării politicii de subvenționare a statului în agricultură ar trebui să fie luate în considerație următoarele principii generale:

Interesul public. Subvențiile alocate domeniului agricol trebuie mai întâi să contribuie în mod eficient la dezvoltarea economică a localității, protecția mediului înconjurător, atragerea tinerilor specialiști în dezvoltarea sectorului agroalimentar, utilizarea eficientă a terenurilor și ridicarea nivelului de fertilitate a solului etc.

Transparența. Acest principiu stă la baza întregului proces de gestionare a mijloacelor financiare alocate din fondul de subvenționare. Accesul la informația privind listele producătorilor agricoli solicitanți de subvenții și modalitatea de întocmire a lor, precum și informații referitoare la verificările efectuate și rezultatele acestora pe marginea cererilor de acordare a subvențiilor etc. Realizarea acestui

Principles of agricultural subsidy

In order to implement state policy concerning agricultural subsidies it should be taken into account the following general principles:

Public interest. Agricultural subsidies should first contribute effectively to the economic development of the locality, environmental protection, attracting young specialists in the agri-food sector development, efficient use of land and the improvement of soil fertility etc.

Transparency. This principle represents the cornerstone of the whole management process of financial resources which are allocated from the subsidy fund. It supposes the access to the information regarding the list of agricultural producers applying for subsidies and the method of its drafting, as well as the information on the accomplished checkups and their results on the applications for grants etc. The implementation of this principle is reflected by the level

principiu este reflectat prin nivelul de informatizare a populației cu distribuirea mijloacelor financiare alocate producătorilor agricoli.

Eficiența. Luând în considerație volumul insuficient al subvențiilor în agricultura Moldovei acest principiu este unul de bază. El presupune utilizarea cât mai eficientă a mijloacelor bugetare pentru obținerea unor rezultate mari. Aici este necesar de subvenționat acele măsuri care necesită o susținere mai mare din partea statului și care au un impact pozitiv asupra dezvoltării social-economice a localității în ansamblu.

2.3. Direcțiile prioritare ale subvenționării

Un rol important pentru agricultură îl are și modul de alocare al subvențiilor. În conformitate cu regulamentul privind modul de repartizare a mijloacelor fondului de subvenționare a producătorilor agricoli pentru anul curent s-a aprobat următoarele măsuri de sprijin [3]:

- 1) stimularea creditării producătorilor agricoli de către instituțiile financiare;
- 2) stimularea asigurării riscurilor de producție în agricultură;
- 3) stimularea investițiilor pentru defrișarea plantațiilor multianuale supuse casării, pentru înființarea plantațiilor multianuale și promovarea producției vitivinicole;
- 4) stimularea investițiilor pentru producerea legumelor pe teren protejat (sere de iarnă, solarii, tuneluri);
- 5) stimularea investițiilor pentru procurarea tehnicii și utilajului agricol, echipamentului ce formează sisteme de irigare, sisteme antiîngheț și instalații antigrindină;
- 6) stimularea investițiilor pentru utilizarea și renovarea tehnologică a fermelor zootehnice;
- 7) stimularea procurării animalelor de prăsilă și menținerii fondului genetic al acestora;
- 8) stimularea investițiilor pentru dezvoltarea infrastructurii postrecoltare și procesare;
- 9) stimularea consolidării terenurilor agricole;
- 10) stimularea irigațiilor terenurilor agricole.

În acest context mărimea subvențiilor pentru fiecare măsură planificată nu va fi uniformă. Moldova dispune de resurse limitate pentru subvenționarea sectorului agricol. În acest sens, utilizarea eficientă a resurselor bugetare limitate este esențială. De aceea, este foarte importantă selectarea minuțioasă a direcțiilor prioritare și a mecanismelor de alocare a subvențiilor, pentru asigurarea creșterii nivelului de dezvoltare economică în domeniul rural și așării în ansamblu. În acest context se propune două căi de utilizare mai eficiente a mijloacelor fondului de subvenționare:

- subvenționarea cu impact apropiat;
- subvenționarea cu impact de perspectivă.

Luând în considerație condițiile climaterice instabile pentru dezvoltarea agriculturii autohtone, tot mai mult se simte necesitatea implementării, la nivel de stat, a sistemelor de irigare. În ultimii ani, în urma cererilor depuse de producătorii agricoli, tot mai multe subvenții sunt alocate pentru procurarea tehnicii și utilajului agricol. Printre direcțiile prioritare a agriculturii trebuie să rămână și înființarea plantațiilor multianuale. Odată cu dezvoltarea sectorului agricol trebuie create condiții și pentru restabilirea și funcționarea industriei prelucrătoare a producției agroalimentare.

Subvenționarea este în genere o măsură de protecție a

of informing the population about the distribution of financial resources to the agricultural producers.

Efficiency. Taking into consideration the insufficient volume of agricultural subsidies in Moldova, this principle is a basic one. It requires the most efficient use of budgetary resources in order to achieve great results. It is of tremendous importance to subsidize those measures which require greater support from the state and have a positive impact on the socio-economic development of the locality as a whole.

2.3. Priority directions of subsidization

An important role for agriculture development is played by the method of subsidies allocation. In accordance with the regulation on the distribution of agricultural subsidies to agricultural producers for the current year there were approved the following support measures [3]:

- 1) stimulating agricultural producers' crediting by the financial institutions;
- 2) stimulating the agricultural production risk insurance;
- 3) stimulating investment for clearing the perennial plantations which are subject to cassation, establishment of new perennial plantations and promotion of the wine growing production;
- 4) stimulating investment for vegetable production in protected environment (winter greenhouses, solararia, tunnels);
- 5) stimulating investment for purchasing agricultural machinery and equipment, irrigation equipment, antifreeze systems and anti-hail protection equipment;
- 6) stimulating investment for equipment and technological renovation of the animal husbandry farms;
- 7) stimulating the purchase of breeding animals and maintaining their genetic background;
- 8) stimulating investment for the post harvest and processing infrastructure development;
- 9) stimulating agricultural land consolidation;
- 10) stimulating the irrigation of agricultural land.

In this context, the volume of subsidies planned for each measure will not be uniform. Moldova has limited resources to subsidize the agricultural sector. In this regard, the efficient use of limited budgetary resources is essential. Therefore, it is very important to select thoroughly the priority directions and mechanisms of subsidies allocation in order to increase the level of economic development in rural areas and in the whole country. In this context, we propose two ways to make better use of the subsidies fund:

- subvention with short-term effect;
- subvention with long-term effect.

Taking into consideration the unstable weather conditions for the development of domestic agriculture, there is an increasing need to implement irrigation systems at the state level. In recent years, as a result of agricultural producers' requests, more subsidies are allocated for purchasing agricultural machinery and equipment. Among the priority directions of agriculture should be included the establishment of perennial plantations. Along with the development of the agricultural sector there should be also created conditions for the restoration and operation of the agricultural products processing industry.

Subvention is generally a protection measure for the

agricultorilor autohtoni față de concurența internațională. Spre deosebire de cele sărace, cele industrial dezvoltate practică subvenționarea masivă a agriculturii cu scopul de a susține producătorii autohtoni în competiție cu producția mai ieftină, importată din țările slab dezvoltate [1]. Prin subvenții se obțin produse agricole competitive, întreprinderi agricole prospere și o dezvoltare durabilă a spațiului rural. Subvenționarea agriculturii este un ajutor absolut necesar dezvoltării agriculturii și totodată un mijloc de atragere a investițiilor în acest domeniu.

3. Subvenționarea agriculturii în UE

A fost creată, începând cu anul 1957, Politica Agricolă Comună (PAC) axată pe dezvoltarea agriculturii într-un mediu rural sănătos. Deși PAC a trecut printr-un șir de reforme de-a lungul timpului, putem menționa că obiectivele de bază a ei au rămas aceleași. De asemenea putem menționa specificul finanțării PAC, care are loc într-un cadru financiar multianual pe o perioadă de 7 ani.

Majoritatea covârșitoare de opinii confirmă că viitoarea PAC ar trebui să rămână o politică comună puternică, pentru a promova securitatea alimentară și pentru a oferi cetățenilor europeni o diversitate de produse alimentare de calitate, ecologice.

3.1. Bugetul UE pentru agricultură și dezvoltare rurală. Situația actuală în UE

Țările membre ale UE cheltuiesc miliarde de euro pentru subvenționarea sectorului agricol, ceea ce duce la mărirea volumului de producție agricolă pe piețele globale. Nivelul ridicat al subvenționării agriculturii practicat de țările bogate au un impact negativ asupra producătorilor agricoli din țările în curs de dezvoltare.

În prezent, bugetul UE pentru agricultură și dezvoltare rurală se ridică la 40% sau 60,3 miliarde de euro din bugetul total [7]. Analizând datele sistematizate pe o perioadă de 12 ani, care sunt reflectate în Figura 3, se observă o creștere a volumului subvențiilor alocate acestui domeniu. În comparație cu anul 2002 pentru anul curent se observă o creștere cu 13,8 miliarde de euro sau cu 30% mai mult. Prin creșterea continuă a volumului de subvenții pentru agricultură și dezvoltare rurală se reflectă interesul manifestat de UE în dezvoltarea economică a țărilor membre și asigurarea securității alimentare a lor.

local farmers from international competition. Unlike the developing countries, the industrially developed ones practice massive subsidization of agriculture in order to support domestic producers in competing with cheaper production, imported from underdeveloped countries [1]. Due to the subsidies we have competitive agricultural products, prosperous agricultural enterprises and sustainable development of the rural areas. Subsidizing agriculture is an imperative aid for agriculture development and also a means of attracting investment in this area.

3. Agricultural subsidy in the EU

Since 1957, it was developed the Common Agricultural Policy (CAP) focused on agricultural development in a healthy rural environment. Although CAP has undergone a series of reforms in the course of time, we can mention that its basic objectives are still the same. Also, we should point out the specific financing features of the CAP, which takes place in a multiannual financial framework for a period of 7 years.

The overwhelming majority of opinions confirms that the future CAP should keep a strong common policy in order to promote food security and to provide European citizens with a variety of quality and organic food products.

3.1. EU Budget for agriculture and rural development. Current situation in the EU

EU countries spend billions of euros to subsidize the agricultural sector, fact which leads to higher volume of agricultural production on the global markets. The high level of agriculture subsidization practiced by the rich countries has a negative impact on the agricultural producers from developing countries.

At present, the EU budget for agriculture and rural development amounts to 40% or 60.3 billion euros of the total budget [7]. Analyzing the data collected over a period of 12 years, which are reflected in Figure 3, we see an increase in subsidies allocated to this area. Compared to the year 2002, in this year there is an increase by 13.8 billion euros or by 30% more. Continuous increase in the volume of subsidies for agriculture and rural development reflects the interest of the EU in the economic development of member countries and their food security.

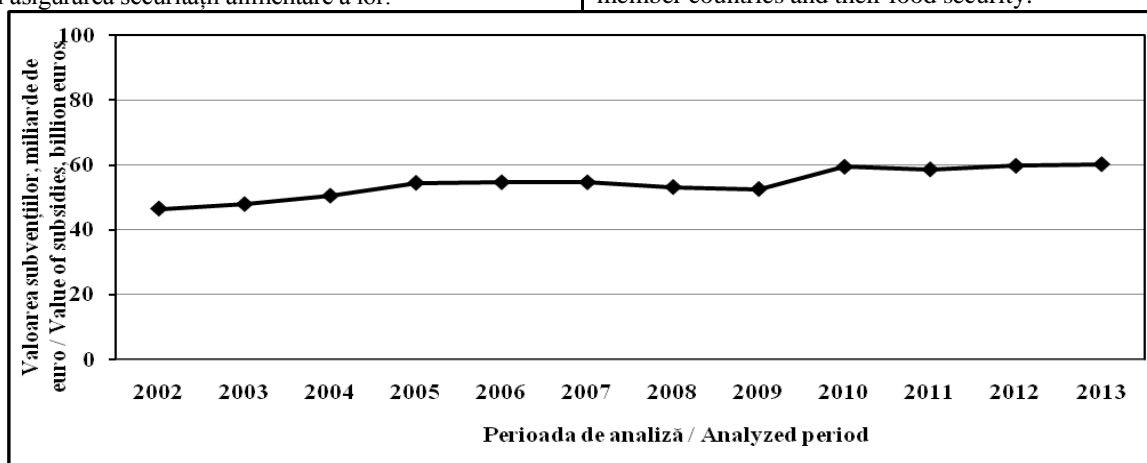


Fig. 3. Bugetul UE pentru agricultură și dezvoltare rurală/

Fig. 3. UE budget for agriculture and rural development

Sursa/ Source: Elaborată de autor în baza [7]/Elaborated by the author based on [7].

În perioada anilor 2008-2009, volumul subvențiilor pentru agricultură și dezvoltare rurală în UE s-a micșorat cu aproximativ două miliarde de euro față de anul 2007. Această micșorare se datorează influenței crizei economice mondiale, care s-a reflectat în dezvoltarea a mai multe domenii social-economice. Volumul subvențiilor planificate în bugetul UE practic acoperă în totalmente cheltuielile de producere, obținându-se venitul curat în urma realizării producției.

3.2. Analiza comparativă a subvenționării în Moldova și UE

Volumul și creșterea subvențiilor în Republica Moldova nu poate fi comparat cu cel al UE, care acoperă practic toate cheltuielile de producere, stimulând astfel activitatea agricolă și asigurând securitatea alimentară a țărilor-membre UE. În acest context acordarea fondurilor de subvenționare necesită utilizarea lor rațională și monitorizarea eficienței utilizării acestor bani.

Dacă e să facem unele calcule, putem constata că, reieșind din volumul subvențiilor planificate în bugetul de stat a Moldovei, pentru 1 ha de teren agricol revine în mediu a câte 15 euro (250 lei), pe când în țările UE se primește de 23 ori mai mult: adică s-ar primi cam câte 350 euro (5900 lei) pentru 1 ha. Desigur că această diferență a valorii medii de subvenționare în agricultura Moldovei și cea din UE, reflectată în Figura 4, este mare și nu poate fi comparabilă, luând în considerație și nivelul de dezvoltare social-economică diferit. De aceea și concurența pe piață dintre producătorii noștri și cei din țările UE este una neloială.

In the period 2008-2009, the volume of subsidies for agriculture and rural development in the EU fell by about two billion euros compared to 2007. This decrease is due to the influence of the global economic crisis, which was reflected in the development of several socio-economic areas. The volume of subsidies planned in the EU budget covers almost completely the production costs, the farmers obtaining a pure income from production sale.

3.2. Comparative analysis of agricultural subsidies in Moldova and in the EU

The volume and growth of subsidies in the Republic of Moldova can't be compared with that of the EU, which covers almost all production costs, thus stimulating agricultural activity development and ensuring food security of the EU member countries. In this context providing subvention funds requires the monitoring of their efficient use.

If we do some calculations, we will find out that given the volume of subsidies planned in Moldova's budget, there is a sum of 15 euros (250 MDL) per 1 ha of agricultural land, while in the EU countries the same subsidy is 23 times higher: that is about 350 euros (5,900 MDL) per 1 ha. Certainly, this difference in the average value of the agricultural subsidies in the Republic of Moldova and in the EU, presented in Figure 4, is quite large and can't be compared, taking into account their different levels of socio-economic development. Therefore, market competition between our local producers and those from the EU countries is one unfair.

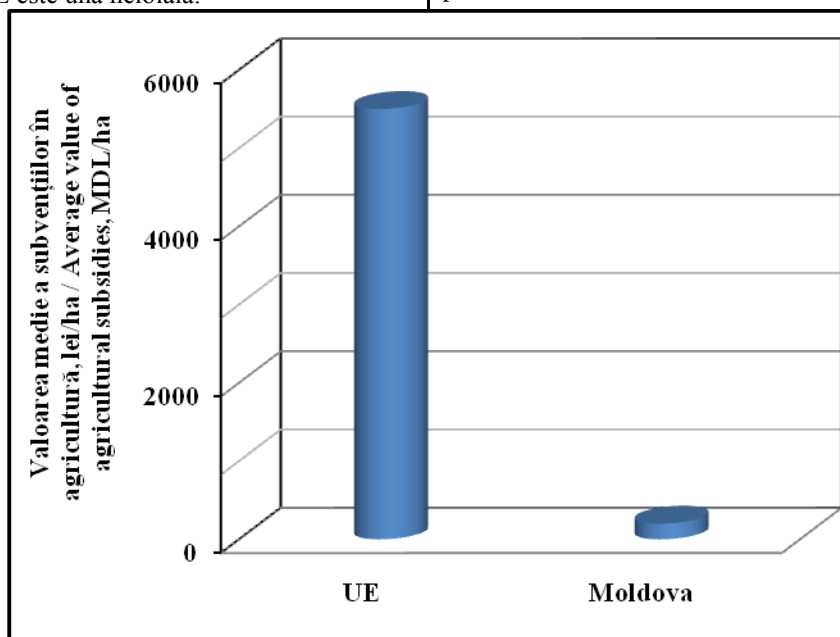


Fig. 4. Valoarea medie a subvențiilor la 1 ha teren agricol în Moldova și UE/

Fig. 4. Average value of subsidies per 1 ha of agricultural land in Moldova and in the EU

Sursa/ Source: Elaborată de autor / Elaborated by the author.

Ca și Uniunea Europeană, și celelalte țări din grupul celor mai industrializate – fie că este vorba de SUA, Japonia sau țările vest europene nemembre – practică un nivel ridicat de subvenționare a agriculturii lor. Stabilirea acestui nivel ridicat de susținere a agriculturii a fost de neevitat în momentul când guvernele țărilor respective au decis să asigure securitatea alimentară a popoarelor lor și dezvoltarea echilibrată a zonelor urbane și rurale. Spre deosebire de UE, Republica Moldova

As the European Union, other highly industrialized countries – such as USA, Japan and other Western European non-member countries – practice a high level of agriculture subsidization. Setting this high level of support to agriculture was unavoidable when the respective governments decided to provide food security for their people and balanced development of their urban and rural areas. Unlike the EU, the Republic of Moldova, through

prin strategiile implementate, continuă să privească sectorul agricol ca unul separat de dezvoltarea rurală.

4. Concluzii

Subvenționarea agriculturii rămâne a fi una din metodele practice și necesare de influență asupra relațiilor funciare din acest domeniu.

Pentru asigurarea stabilității și dezvoltării agriculturii este necesar mărirea volumului de finanțare din partea statului a acestui sector.

Pentru utilizarea mai eficientă a volumului fondului de subvenționare pentru producătorii agricoli, pot fi identificate următoarele căi:

- subvenționarea cu impact apropiat;
- subvenționarea cu impact de perspectivă.

Pondere cea mai mare a subvențiilor trebuie orientată spre susținerea întreprinderilor agricole viabile și competitive în condițiile actuale a economiei de piață.

the implemented strategies, continues to consider the agricultural sector as one separated from rural development.

4. Conclusions

Agricultural subsidies remain one of the practical and necessary methods to influence land relations in this area.

In order to ensure the stability and development of agriculture it is necessary to increase the volume of this sector funding from state sources.

With the purpose of achieving a more efficient use of the subsidy fund by the agricultural producers there were identified the following ways:

- subvention with short-term effect;
- subvention with long-term effect.

The largest share of subsidies should be oriented towards supporting the viable and competitive agricultural enterprises in the current market economy environment.

Referințe bibliografice / References

1. BAJURA, T. *Economia agrară și dezvoltarea spațiului rural*: monografie. Chișinău, 2007, 155 p. ISBN 978-9975-70-164-8.
2. BOTNARENCO, I., ZUBCO, E. Metodologia reglementării relațiilor funciare agrare în Republica Moldova. In: Știința agricolă. 2012, nr. 2, pp. 44-48.
3. Hotărârea Guvernului cu privire la aprobarea modului de repartizare a mijloacelor fondului de subvenționare a producătorilor agricoli pentru anul 2013: nr. 152 din 26.02.2013. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2013, nr. 41, art. 184.
4. Legea bugetului de stat pe anii 2003-2013 [accesat 28 mai 2014]. Disponibil: lex.justice.md
5. Hotărârea Guvernului cu privire la aprobarea Cadastrului funciar conform situației de la 1 ianuarie 2013: nr. 655 din 29.08.2013. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2013, nr. 191-197, art. 757.
6. ZUBCO, E. Rolul stimulatoriu al subvenționării în agricultura Moldovei. In: Lucrări științifice a Universității Agrare de Stat din Moldova. 2013, vol. 33, pp. 175-179. ISBN 978-9975-64-125-8.
7. Financial programming and budget [accesat 28 mai 2014]. Disponibil: <http://ec.europa.eu/budget>

Recomandat spre publicare: 24.05.2014

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. Obligatoriu, în articol trebuie indicată distincția dintre viziunea autorului sau rezultatele obținute de cele anterior publicate.

Articolele se prezintă la redacție, cu două luni până la editare, pe suport electronic (format Word 2003) și tipărite **în limba română și 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, 14pt, centrat, cu majuscule*);
2. **Autorul articolului** (*Prenumele Numele, gradul științific, titlul științific, instituția – Times New Roman, aldin, cursiv, 14pt, aliniere de dreapta*);
3. **Adnotare** (*Times New Roman, 10pt, cursiv, cca 300 de semne, în limba română și engleză*);
4. **Cuvinte cheie** (*6-8 cuvinte, Times New Roman, 10pt, cursiv, în limba română și engleză*);
5. **JEL** (*numărul conform sistemului de clasificare Journal of Economic Literature*);
6. **Introducere**;
7. **Conținutul de bază**;
8. **Concluzii**;
9. **Referințe bibliografice** (*5-8 surse*).

Textul va fi scris:

- **cu caractere – Times New Roman; 14pt; interval – 1,5; Formatul paginii: A4 210x297 mm, Margini: sus – 15 mm, jos – 20 mm, stânga – 20 mm, dreapta – 20 mm.**
- **lucrarea va conține maxim 8 pagini A4.**

Elementele grafice (tabele și figuri) se vor plasa, nemijlocit, după referința respectivă în text. Toate elementele, obligatoriu, 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, 12pt, aliniere de stânga*). Lista va conține 5-8 surse bibliografice. În text se vor indica trimiteri bibliografice, conform numărului de ordine în listă (de ex., [5]).

Articolele tipărite (în 2 exemplare – în limba română și engleză) se semnează de către autor și se fixează data. La exemplarul de control se anexează **recenzia**. La prima prezentare a articolului, de asemenea, autorul semnează, că a făcut cunoștință cu **cerințele de prezentare** a articolului spre publicare și, pe fiecare din exemplarele de control, declarația privind responsabilitatea pentru autenticitatea materialului (**Notă: Declar pe proprie răspundere că lucrarea prezentată este autentică, fără tentă de plagiere. Data prezentării: _____ Semnătura: _____**).

Decizia privind publicarea sau excluderea articolului în/din numărul revistei se ia la ședința colegiului redacțional. Recenzarea articolelor științifice se face anonimă. Colegiul redacțional nu duce discuții cu autorul articolului exclus și are dreptul să nu cerceteze articolele ce 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”

**Bun de tipar: 01.07.2014. Tirajul 100 ex.
Coli de tipar 20,90. Coli editoriale 24,15. Com. 20.
Complexul Editorial al INCE, 2014**

**Adresa redacției:
Complexul Editorial, INCE, MD-2064,
or. Chișinău, str. Ion Creangă, 45.
tel.: 022-50-11-30, fax: 022-74-37-94
web: www.ince.md/complexul-editorial/;
e-mail: bircaiulita@mail.ru**