



Academia de științe  
a Moldovei

**INCE**



Ministerul Economiei  
al Republicii Moldova

**INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE**

# **ECONOMIE i SOCIOLOGIE**

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

**Nr. 3 / 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 TIMU**, membru corespondent, Republica Moldova

### Membrii:

**Gheorghe MI COI**, membru corespondent, Republica Moldova

**David SMALLBONE**, doctor, profesor, Marea Britanie

**Michael GRINGS**, doctor, profesor, Germania

**Luminița CHIVU**, doctor, profesor, România

**Alexandr NECHIPELOV**, academician, Rusia

**Vasile LASZLO**, doctor, conferențiar, Ungaria

**Stasys RIMANTAS**, doctor, profesor, Lituania

**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

**Apostolos PAPAPHILIPPOU**, doctor, Grecia

**Nina WEBER**, M. Sc., Austria

**Dumitru MOLDOVAN**, membru corespondent, Republica Moldova

**Elena P. DUREAN**, 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 G. G. UZ**, doctor habilitat, conferențiar cercetător, Republica Moldova

**Larisa AVGA**, doctor habilitat, profesor universitar, Republica Moldova

**Victor MOCANU**, doctor, conferențiar, Republica Moldova

**Anatol ROJCO**, doctor, conferențiar, Republica Moldova

**Angela TIMU**, doctor, conferențiar, Republica Moldova

**Galina SAVELIEVA**, doctor, conferențiar, Republica Moldova

**Radu CUHAL**, doctor, conferențiar, Republica Moldova

**Marica DUMITRA CO**, 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** <http://doaj.org/toc/ce81782df3c444cb81f8079767e0d9a1>

**IDEAS** <https://ideas.repec.org/s/nos/ycriat.html>

**EconPapers** <http://econpapers.repec.org/article/nosycriat/>

**LogEc** <http://logec.repec.org/scripts/seritemstat.pf?h=RePEc:nos:ycriat>

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

**INDEXCOPERNICUS** <http://www.journals.indexcopernicus.com/Economie+si+Sociologie+,p24780207,3.html>

**OAJI** <http://oaji.net/journal-detail.html?number=1568>

**RePEc** <https://edirc.repec.org/data/iefscmd.html>

© Institutul Național de Cercetări Economice al Academiei Române

© Secția de Sociologie a Institutului de Cercetări Juridice și Politice al Academiei Române

*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 BÎRC**

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

Redactori (limba engleză): **Eugenia LUCA ENCO, Ludmila MUNTEANU-BURLAC**

Machetare: **Nadejda ȚÎMBUR**. 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. 3 / 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 TIMU**, Associate Member, Republic of Moldova

### Members:

**Gheorghe MI COI**, 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

**Stasys RIMANTAS**, PhD, Professor, Lithuania

**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

**Apostolos PAPAPHILIPPOU**, 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 TIMU**, 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	<a href="http://doaj.org/toc/ce81782df3c444cb81f8079767e0d9a1">http://doaj.org/toc/ce81782df3c444cb81f8079767e0d9a1</a>
IDEAS	<a href="https://ideas.repec.org/s/nos/ycriat.html">https://ideas.repec.org/s/nos/ycriat.html</a>
EconPapers	<a href="http://econpapers.repec.org/article/nosycriat/">http://econpapers.repec.org/article/nosycriat/</a>
LogEc	<a href="http://logec.repec.org/scripts/seritemstat.pf?h=RePEc:nos:ycriat">http://logec.repec.org/scripts/seritemstat.pf?h=RePEc:nos:ycriat</a>
SOCIONET	<a href="http://socionet.ru/collection.xml?h=spz:brtsbiblioteca:ycriat">http://socionet.ru/collection.xml?h=spz:brtsbiblioteca:ycriat</a>
INDEXCOPERNICUS	<a href="http://www.journals.indexcopernicus.com/Economie+si+Sociologie+,p24780207,3.html">http://www.journals.indexcopernicus.com/Economie+si+Sociologie+,p24780207,3.html</a>
OAJI	<a href="http://oaji.net/journal-detail.html?number=1568">http://oaji.net/journal-detail.html?number=1568</a>
RePEc	<a href="https://edirc.repec.org/data/iefscmd.html">https://edirc.repec.org/data/iefscmd.html</a>

© 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, Svetlana DODON**

*Pages layout:* **Nadejda TIMBUR. Designer: Alexandru SANDULESCU**

*Bibliographic editors:* **Nina DALINITCHI, Diana PELEPCIUC**

**Angelina CATANA, Silvia GORCEAG**

## CUPRINS

<b>Alexandru STRATAN</b> REFLEC II ASUPRA COMER ULUI AGROALIMENTAR MOLDOVENESC PRIN PRISMA OP IUNILOR DE INTEGRARE.....	9
<b>Norina Consuela FORNA, Alexandru GRIBINCEA</b> PIA MONDIAL DE ÎNGRIJIRE A S N T II.....	17
<b>Simion CERTAN, Ion CERTAN</b> CONSIDERENTE CU PRIVIRE LA INTEGRAREA ECONOMIC A REPUBLICII MOLDOVA.....	27
<b>Gargasas AUDRIUS, Julius RAMANAUSKAS</b> PARTICULARIT LE DE DEZVOLTARE A FERMELOR-PILOT DE TESTARE I PREG TIRE DIN LITUANIA .....	37
<b>Irina AZHAMAN</b> PARTICULARIT ILE ASIGUR RII INVESTI IONALE A DEZVOLT RII CONSTRUC IEI OBIECTELOR SOCIALE DIN ZONELE RURALE ALE UCRAINEI.....	44
<b>Ion SÂRBU, Vasile CHIRMICI</b> METODOLOGIA CALCUL RII PRE ULUI DE COST ÎN TRANSPORTURILE RUTIERE.....	48
<b>Grigore BELOSTECINIC, Drago DUCA, Irina RABO APCA</b> CADRUL INSTITU IONAL I JURIDICO-NORMATIV DE REGLEMENTARE A CONCUREN EI ÎN REPUBLICA MOLDOVA.....	57
<b>Gheorghe RUSU, Mihai BUMBU</b> ECONOMIA DE CONSUM I ALTERNATIVELE EI.....	64
<b>Irena KRISCIUKAITIENE, Gerald SCHWARZ</b> PRINCIPALII FACTORI DETERMINAN I AI PRODUCTIVIT II SECTOARELOR AGRICOLE DIN LITUANIA I GERMANIA: CARE ESTE ROLUL PROGRAMELOR DE DEZVOLTARE?.....	67
<b>Victoria GANEA, Oleg BUJOR, Diana GROZAV</b> PRINCIPII DE FUNC IONARE A POLITICII INOVA IONALE ÎN SCOPUL ACTIVIZ RII CRE TERII ECONOMICE.....	73
<b>Janna TARASOVA</b> APLICAREA MVB LA REALIZAREA STRATEGIEI DE C TRE ÎNTREPRINDERILE DIN RUSIA LA DIVERSE ETAPE DE FORMARE A CONCEPTULUI.....	85
<b>Oleg ZAKHARCHENKO</b> DEZVOLTAREA SECTORULUI AGRICOL ÎN CONTEXTUL GLOBALIZ RII ECONOMICE.....	93
<b>Victoria BAIEVA</b> PROBLEMELE DEZVOLT RII ECONOMICE A UCRAINEI ÎN SPA IUL INTEGR RII EUROPENE.....	96
<b>Ivan LUCHIAN, Sergiu GHERBOVE</b> CRIZELE FINANCIARE: CONCEPTE, FORME I CANALE DE TRANSMISIE.....	99
<b>Lina PILELIEN</b> STRUCTURA LOIALIT II FA DE CONSUMATOR A PIE ELOR FERMIERILOR ÎN LITUANIA.....	104
<b>Tudor ROBU, Aliona DANILIUC, Alexandru GRIBINCEA</b> SEMNAREA ACORDULUI DE LIBER SCHIMB CU UE – NOU PERSPECTIV PENTRU COMPETITIVITATEA PRODUSELOR MOLDOVENE TI.....	109

<b>Ion SÂRBU, Florin-Ioan BRETAN</b> ACTIVITATEA FUNC IUNILOR SOCIET ILOR COMERCIALE DIN JUDE UL MARAMURE .....	116
<b>Rimantas STAŠYS, Julius RAMANAUSKAS</b> STUDII ALE MANAGEMENTULUI INOVA IONAL: SPRE ÎMBUN T IREA CALIT II.....	123
<b>Alexandru GRIBINCEA, Silvestru MAXIMILIAN, Liudmila TODOROVA</b> JUSTIFICAREA PERSPECTIVELOR DE DEZVOLTAREA A ACTIVIT II INOVA IONALE.....	129
<b>Mariana MÎRZAC</b> CADRUL LEGISLATIV I NORMATIV PRIVIND ÎNFIIN AREA I ACTIVITATEA ÎNTREPRINDERILOR MICI I MIJLOCII.....	135
<b>Svetlana KURAKSINA</b> MECANISMUL DE FORMARE A MANAGEMENTULUI DE CRIZ ÎN ACTIVIT ILE AGRICOLE DIN G G UZIA.....	143
<b>Iurie CHIRINCIUC</b> OP IUNEA APLIC RII STRATEGIILOR MANAGERIALE DE CRE TERE ORGANIZA IONAL PRIN CONFIGURARE.....	146
<b>Radu COZMA, Valentin SVERDLIC</b> IDENTIFICAREA ETAPELOR DE DEZVOLTARE I A PROBLEMELOR ÎN ACTIVITATEA SECTORULUI DE CONSTRUC II DIN REPUBLICA MOLDOVA.....	153
<b>Ion POTLOG</b> PARTICULARIT ILE ATRAGERII CAPITALULUI DE RISC ÎN CADRUL PARTENERIATELOR PUBLIC-PRIVATE.....	157
<b>Ivan LUCHIAN</b> FENOMENUL FRAUDEI DE TIP CARUSEL PRIVIND TAXA PE VALOAREA AD UGAT .....	162
<b>Stela GUZUN</b> ROLUL ECHIPELOR ÎN CRE TERE PERFORMAN EI ORGANIZA IEI.....	167
<b>Lidia MAIER</b> IMPLEMENTAREA INOVA IILOR ÎN AFACERI ÎN REPUBLICA MOLDOVA.....	172
<b>Oxana BEDA</b> PROBLEMELE DE BAZ ALE SUBVEN ION RII SECTORULUI AGRICOL ÎN REPUBLICA MOLDOVA..	185
<b>Elena B D R U</b> CONCURENȚA: E-COM VERSUS COMERȚUL TRADIȚIONAL.....	190
<b>Judit NÓGRÁDI</b> IMPLICAREA PARTICIPAN ILOR PIE EI IN INTERVEN IILE DE CEREALE ALE UE IN UNGARIA.....	201
<b>Iena ACULAI, Valeriu DOGA</b> RECENZIE LA CARTEA DLUI ION SÂRBU „ ( )”.....	209

## CONTENTS

<b>Alexandru STRATAN</b> REFLECTIONS ON MOLDOVAN AGRIFOOD TRADE THROUGH THE INTEGRATION OPTIONS.....	9
<b>Norina Consuela FORNA, Alexandru GRIBINCEA</b> GLOBAL MARKET HEALTH CARE.....	17
<b>Simion CERTAN, Ion CERTAN</b> CONSIDERATIONS ON THE ECONOMIC INTEGRATION OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA.....	27
<b>Gargasas AUDRIUS, Julius RAMANAUSKAS</b> DEVELOPMENT PECULIARITIES OF LITHUANIAN PILOT, TRAINING AND TESTING FARMS.....	37
<b>Irina AZHAMAN</b> THE FUNDING PECULIARITIES OF SOCIAL OBJECTS' CONSTRUCTION IN THE RURAL AREAS OF UKRAINE.....	44
<b>Ion SARBU, Vasile CHIRMICI</b> THE METHODOLOGY OF PRICE COST CALCULATION IN ROAD TRANSPORT.....	48
<b>Grigore BELOSTECINIC, Dragos DUCA, Irina RABOSAPCA</b> INSTITUTIONAL AND NORMATIVE-LEGAL REGULATION FRAMEWORK OF COMPETITION IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA.....	57
<b>Gheorghe RUSU, Mihai BUMBU</b> CONSUMER ECONOMY AND ITS ALTERNATIVES.....	64
<b>Irena KRISCIUKAITIENE, Gerald SCHWARZ</b> KEY DETERMINANTS OF THE PRODUCTIVITY OF THE AGRICULTURAL SECTORS IN LITHUANIA AND GERMANY: WHAT ROLE DO RURAL DEVELOPMENT PROGRAMMES PLAY?.....	67
<b>Victoria GANEA, Oleg BUJOR, Diana GROZAV</b> OPERATION PRINCIPLES OF INNOVATIONAL POLICY IN ORDER TO INTENSIFY THE ECONOMIC GROWTH.....	73
<b>Janna TARASOVA</b> APPLICATION OF VBM AT REALIZATION OF STRATEGY BY THE ENTERPRISES OF RUSSIA AT VARIOUS STAGES OF FORMATION OF THE CONCEPT.....	85
<b>Oleg ZAKHARCHENKO</b> DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL SECTOR IN THE CONTEXT OF ECONOMIC GLOBALIZATION.....	93
<b>Victoria BAIEVA</b> PROBLEMS OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE IN THE EURO INTEGRATION SPACE.....	96
<b>Ivan LUCHIAN, Sergiu GHERBOVET</b> FINANCIAL CRISES: CONCEPTS, FORMS AND TRANSMISSION CHANNELS.....	99
<b>Lina PILELIEN</b> FARMERS' MARKETS' CUSTOMER LOYALTY STRUCTURE IN LITHUANIA.....	104
<b>Tudor ROBU, Aliona DANILIUC, Alexandru GRIBINCEA</b> THE SIGNING OF THE FREE TRADE AGREEMENT WITH THE EU – A NEW PERSPECTIVE FOR THE COMPETITIVENESS OF THE MOLDOVAN PRODUCTS.....	109
<b>Ion SARBU, Florin-Ioan BRETAN</b> THE FUNCTIONS ACTIVITY OF TRADING COMPANIES IN MARAMURES COUNTY.....	116

<b>Rimantas STAŠYS, Julius RAMANAUSKAS</b> INNOVATION MANAGEMENT STUDIES: TOWARDS QUALITY IMPROVEMENT.....	123
<b>Alexandru GRIBINCEA, Silvestru MAXIMILIAN, Liudmila TODOROVA</b> JUSTIFICATION THE DEVELOPMENT PROSPECTS OF THE INNOVATIVE ACTIVITY.....	129
<b>Mariana MIRZAC</b> LEGISLATIVE AND REGULATORY FRAMEWORK TO ESTABLISH AND DEVELOP ACTIVITY WITHIN SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES.....	135
<b>Svetlana KURAKSINA</b> FORMATION MECHANISM OF CRISIS MANAGEMENT IN THE AGRICULTURAL ACTIVITIES OF GAGAUZIA.....	143
<b>Iurie CHIRINCIUC</b> OPTION OF APPLICATION OF ORGANIZATIONAL GROWTH MANAGEMENT STRATEGIES THROUGH CONFIGURATION.....	146
<b>Radu COZMA, Valentin SVERDLIC</b> IDENTIFICATION OF THE STAGES OF DEVELOPMENT AND THE PROBLEMS IN THE ACTIVITY OF THE CONSTRUCTION SECTOR FROM THE REPUBLIC OF MOLDOVA .....	153
<b>Ion POTLOG</b> THE ARTICULARITIES OF VENTURE CAPITAL ATTRACTING IN PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS...	157
<b>Ivan LUCHIAN</b> CAROUSEL FRAUD PHENOMEN ON VALUE ADDED TAX .....	162
<b>Stela GUZUN</b> TEAMS' ROLE IN THE COMPANY'S PERFORMANCE GROWTH.....	167
<b>Lidia MAIER</b> THE IMPLEMENTATION OF INNOVATIONS IN BUSINESS IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA.....	172
<b>Oxana BEDA</b> MAJOR PROBLEMS OF AGRICULTURAL FUNDING IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA.....	185
<b>Elena BADARAU</b> COMPETITION: E-COM VERSUS TRADITIONAL TRADE.....	190
<b>Judit NÓGRÁDI</b> MARKET PARTICIPANTS' INVOLVEMENT IN THE EU'S GRAIN INTERVENTION IN HUNGARY.....	201
<b>Ilena ACULAI, Valeriu DOGA</b> REVIEWAL TO THE BOOK „ ( )” BY ION SARBU .....	209



## REFLECȚII ASUPRA COMERȚULUI AGROALIMENTAR MOLDOVENESC PRIN PRISMA OPȚIUNILOR DE INTEGRARE

Alexandru STRATAN<sup>1</sup>, profesor,  
Institutul Național de Cercetări Economice, RM

În perioada ultimilor ani, Republica Moldova a lansat o serie de inițiative de dezvoltare a politicii comerciale în vederea asigurării unui cadru juridic mai facilitator desfășurării relațiilor economice și comerciale cu principalii parteneri externi. Astfel, a fost semnat Acordul privind crearea Zonei de liber schimb în cadrul CSI. La fel, Republica Moldova a început negocierea Acordului de Asociere cu rile Uniunii Europene, care a fost parafat în luna noiembrie 2013 și semnat în iunie 2014 și are ca parte componentă obligatorie Acordului de Liber Schimb Aprofundat și Cuprinzător (ALSAC). Acest articol are ca scop evaluarea principalelor efecte pe care le-ar putea avea semnarea Acordului de Asociere asupra sectorului agricol moldovenesc, examinând totodată reacția acestuia, în cazul în care Republica Moldova ar fi optat pentru integrarea sa în cadrul Uniunii Vamale – Federația Rusă, Belarus, Kazahstan.

**Cuvinte cheie:** acord de liber schimb, export, import, comerț agroalimentar, uniune vamală.

**Introducere.** În ultimii ani, situația sectorului agricol în Republica Moldova a devenit o adevărată îngrijorare pentru autoritățile publice responsabile de dezvoltarea politicilor și monitorizarea sectorului dat și pentru antreprenorii și populația ocupată în sector. Negocierea, parafarea și pregătirea pentru semnarea Acordului de Asociere a sporit preocupările pentru acest sector, în special modul în care acesta va putea face față provocărilor liberalizării simetrice a comerțului exterior cu rile Uniunii Europene și Turcia. Însemnătatea acestor măsuri este mult mai importantă decât facilitarea relațiilor comerciale, acestea având ca obiectiv urgentarea reformelor structurale și depășirea etapei de tranziție a economiei naționale. Totodată, pe cât de important este Acordul de Asociere pentru economia națională, pe atât de multă responsabilitate cere din partea autorităților naționale și a întregii societăți civile în vederea bunei sale implementări. Odată cu intensificarea procesului de liberalizare, mai multe sectoare ale economiei vor întâmpina un șir de provocări în vederea sporirii competitivității și asigurării rezistenței concurenței străine. Iar unul dintre cele mai amenințate sectoare, cunoscută și-a acordat și o importanță aparte în cadrul negocierilor, este agricultura, care altminteri deține încă un rol important în cadrul economiei naționale.

Înțelegând conținutul obiectului acestui studiu, este foarte important în alegerea distincției dintre un Acord de Liber Schimb (ALS) și o Uniune Vamală (UV). Acordul de liber schimb, este un acord preferențial de comerț, reprezentând una

## REFLECTIONS ON MOLDOVAN AGRIFOOD TRADE THROUGH THE INTEGRATION OPTIONS

Alexandru STRATAN, Professor,  
National Institute for Economic Research, RM

During last years, Republic of Moldova launched a number of trade policy development initiatives in order to ensure a more facilitating legal framework for the economic and trade relations with the key external partners. Thus, an agreement on the establishment of a free trade area in the CIS was signed and, similarly, Republic of Moldova started negotiating the Association Agreement with the European Union, which was initiated in November 2013 and signed in June 2014 and has as component part the Deep and Comprehensive Free Trade Agreement (DCFTA). The paper aims at the assessment of the main effects of signing the Association Agreement on the Moldovan agricultural sector, while examining its reaction, if the Republic of Moldova would have opted for its integration in the Customs Union - Russian Federation, Belarus, and Kazakhstan.

**Key words:** free trade agreement, export, import, agri-food trade, customs union.

**JEL Classification:** F13, F15, Q17

**Introduction.** In the recent years the agricultural sector in the Republic of Moldova has become a real concern for the public authorities responsible for policy development and this sector monitoring as well as for the entrepreneurs and population engaged in this sector. The negotiation, initialing and preparation for signing the Association Agreement has increased the concerns for this sector, particularly the way in which it will meet the challenges of symmetric liberalization of foreign trade with European Union countries and Turkey. The significance of these measures is more important than trade relations facilitation, which aim at speeding up the structural reforms and overcoming the transition stage of the national economy. At the same time, the Association Agreement is as important for the national economy, as much responsibility is required on behalf of the national authorities and the entire civil society for its proper implementation. Along with the intensification of the liberalization process, many sectors of the economy will face a number of challenges to increase the competitiveness and ensure resistance to foreign competition. One of the most threatened sectors, which was granted special importance in the negotiations is agriculture, which continues to play an important role in the national economy.

Given the subject of analysis of this study, it is important to understand the distinction between a Free Trade Agreement (FTA) and Customs Union (CU). The Free Trade Agreement is a preferential trade agreement representing one

<sup>1</sup> © Alexandru STRATAN, alex\_stratan@yahoo.com

dintre formele incipiente de integrare economică. Uniunea vamală, presupune un nivel mai înalt de integrare, comparativ cu ALS. Pe lângă eliminarea la maxim a barierelor tarifare și netarifare în comerț, participanții la acord, care, de obicei, sunt țări adiacente geografic, adoptă și un tarif vamal comun, ajungând la un numitor comun asupra gradului de protecție a tuturor sectoarelor. Prin urmare, negocierea și implementarea unei UV implică eforturi sporite în materie de timp, resurse financiare, precum și concesiuni politice. Aderând la UV, un stat își pierde într-o mare măsură autonomia de a elabora politica sa comercială [1].

**Rezultate și discuții.** Republica Moldova a fost inclusă în lista UE cu privire la țările beneficiare de preferințe în cadrul mijlocului anilor 90, iar din 2008 beneficiază de preferințe comerciale autonome. Totodată, oportunitățile oferite de acest regim nu sunt exploatate conform potențialului existent, iar cotele oferite pentru o mare parte din produsele agroalimentare rămân a fi nevalorificate, cu excepția unor poziții tarifare cum ar fi: porumbul, grâul, orzul, vinurile. Mai mult, unele produse cum ar fi cele de origine animalieră nu pot fi exportate pe această piață [2].

Sectorul agroalimentar ocupă, tradițional, un rol aparte în negocierea acordurilor preferențiale de comerț. Acest fapt se poate explica prin preocupările autorităților publice pentru securitatea alimentară a țării, bunăstarea populației în mediul rural și, în special, în rile dezvoltate, impactul pe care importul anumitor produse agroalimentare l-ar putea avea asupra securității consumatorilor.

Dat fiind ponderea în creștere în PIB a sectorului agricol, în Republica Moldova se atestă o corelație moderată, pozitivă între creșterea valorii adăugate în agricultură și creșterea PIB (Figura 1). Coeficientul de corelație între aceste două variabile a constituit 0,57 în perioada anilor 2007-2012.

La fel, agricultura reprezintă o sursă importantă de existență a populației din mediul rural. Conform datelor anului 2012, circa 18,8% din venituri provin din activitatea individuală salariale, 20,8% din veniturile provenite din activitatea socială (pensii, indemnizații pentru copii, compensații și ajutor social) și circa 28,6% din activitatea salariale. În acest context, trebuie menționat că în agricultură este ocupat 48% din populația activă în mediul rural, sau mai mult de un sfert din populația ocupată la nivel de țară (26,4%).

de la formele incipiente de integrare economică. Uniunea vamală implică un nivel mai înalt de integrare comparativ cu FTA. Pe lângă eliminarea la maxim a barierelor tarifare și netarifare la comerț, participanții la acordul care, de obicei, sunt țări geografic adiacente, adoptă un tarif vamal comun, ajungând la un numitor comun asupra gradului de protecție a tuturor sectoarelor. Prin urmare, negocierea și implementarea unei UV implică eforturi sporite în materie de timp, resurse financiare și concesiuni politice. Prin aderarea la UV, un stat pierde o mare parte din autonomia de a elabora politica sa comercială [1].

**Rezultate și discuții.** Republica Moldova a fost inclusă în lista UE de țări beneficiare de preferințe din mijlocul anilor 90, iar din 2008 beneficiază de preferințe comerciale autonome. Totodată, oportunitățile oferite de acest sistem nu sunt exploatate conform potențialului existent și ratele oferite pentru o mare parte din produsele agroalimentare rămân nerealizate, cu excepția unor poziții tarifare, cum ar fi: porumbul, grâul, orzul, vinurile. Mai mult, unele produse cum ar fi cele de origine animalieră nu pot fi exportate pe această piață [2].

Sectorul agroalimentar joacă un rol important în negocierea acordurilor preferențiale de comerț. Acest lucru poate fi explicat de preocupările autorităților publice pentru securitatea alimentară a țării, bunăstarea populației și, în particular, în țările dezvoltate, impactul pe care importul anumitor produse agroalimentare îl ar putea avea asupra securității consumatorilor.

Deoarece încă are o pondere mare în PIB, în Republica Moldova există o corelație moderată, pozitivă între creșterea valorii adăugate în agricultură și creșterea PIB (Figura 1). Coeficientul de corelație între aceste două variabile a constituit 0,57 în perioada 2007-2012.

Similar, agricultura reprezintă o sursă importantă de mijloc de trai pentru populația rurală. Conform datelor din anul 2012, aproximativ 18,8% din veniturile provin din activitatea salariale individuală, 20,8% din veniturile provenite din activitatea socială (pensii, indemnizații pentru copii, compensații și ajutor social) și aproximativ 28,6% din activitatea salariale. În acest context, trebuie menționat că agricultura ocupă 48% din populația activă în mediul rural, sau mai mult de un sfert din populația ocupată la nivel național (26,4%).

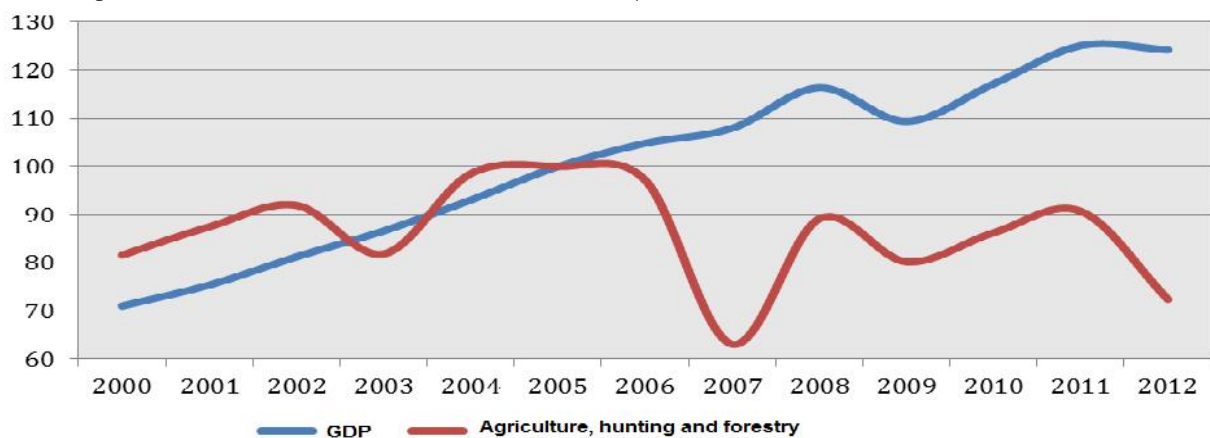


Fig. 1. Evoluția valorii adăugate în sectorul agricol, 2005=100%

Fig. 1. Evolution of added value in agriculture sector, 2005=100%

Sursa/Source: Conform datelor Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova /According to the National Bureau of Statistics of the Republic of Moldova.

Totodat , sectorul agricol în Republica Moldova confrunt o serie de constrângeri. În ultimii ani acesta a cunoscut o degradare vizibil , iar deficien ele sale de structur îl fac extrem de vulnerabil modific rilor bru ti ale condi iilor naturale i celor climaterice, care au devenit destul de frecvente în această perioad .

Conform datelor B nciilor Mondiale, în aspect regional Republica Moldova se plaseaz printre rile cu cel mai mic nivel al productivității muncii (Tabelul 1). Cuantificat ca raport al valorii ad ugate per lucr tor, exprimat în dolari SUA în pre urile anului 2005, productivitatea muncii în sector constituia 1884,3 USD, cu mult inferior rilor din regiune, nemaivorbind de media european .

At the same time, the agricultural sector in the Republic of Moldova faces a number of constraints. In recent years, it has experienced a noticeable degradation and its structural weaknesses make it extremely vulnerable to sudden changes in natural conditions and the weather, which have become quite common in this period.

According to the World Bank data, in regional aspect, the Republic of Moldova is among the countries with the lowest level of labor productivity (Table 1). Quantified as the ratio of value added per worker, expressed in USD in 2005 prices, the labor productivity in the sector amounted to USD 1,884.3, much smaller than in the countries from the region, let alone the European average.

Tabelul 1 / Table 1

Productivitatea muncii în agricultur / Labor productivity in agriculture

	UE / EU	România/ Romania	Turcia/ Turkey	RM/ Republic of Moldova	Federa ia Rus / Russian Federation	Kazakhstan/ Kazakhstan	Belarus/ Belarus
Productivitatea muncii, USD (2005=100%)/ Labor Productivity, USD (2005=100%)	18380,4	8067,8	6597,8	1884,3	5968,6	3532,5	7845,5

Sursa/ Source: Conform datelor B nciilor Mondiale/ According to the World Bank data.

Productivitatea joas poate fi explicat de mai multe cauze:

- Structura exploata iilor agricole, concentrat preponderent în gospod riile mici. Conform datelor anului 2012, circa 50,8% din produc ia agricol era ob inut în gospod riile popula iei;
- Înzestrarea slab cu utilaj tehnic a exploata iilor agricole, ma inile agricole de inute de produc torii agricoli fiind de cele mai deseori uzate moral i fizic.
- Nivelul sc zut al educa iei al popula iei angajate în sector, ceea ce afecteaz negativ procesul de transformare structural i progresul tehnologic.
- Structur slab diversificat a suprafe elor îns mân ate a.

Conform datelor anului 2012, de i nu este cel mai relevant indicator, dat fiind fluctua ia mare a produc iei agricole ca urmare secetei în anul corespunz tor, valoarea produc iei agroalimentare a constituit circa 875,3 mil. USD, reprezentând 40% din exporturile totale (Figura 2). M rimea cotei este una impun toare comparativ cu alte ri din regiune, ceea ce poate servi, inclusiv un indicator al specializ rii interna ionale al rii în sectorul dat.

Low productivity can be explained by several reasons:

- Farm structure, concentrated mainly in small households. According to 2012 data, about 50.8% of agricultural production was obtained in population households;
- Weak farm endowment with technical equipment, the agricultural machinery owned by farmers being most often morally and physically obsolete.
- Low level of education of the population employed in the sector, which adversely affects the structural transformation process and technological progress.
- Poorly diversified structure of the sown areas etc.

According to 2012 data, although it is not the most relevant indicator, given the high fluctuation of agricultural production due to drought in the respective year, the agri-food production valued about USD 875.3 million; representing 40% of total exports (Figure 2). The size of the share is impressive compared to other countries in the region, which may serve, including as an indicator of the country's international specialization in this sector.

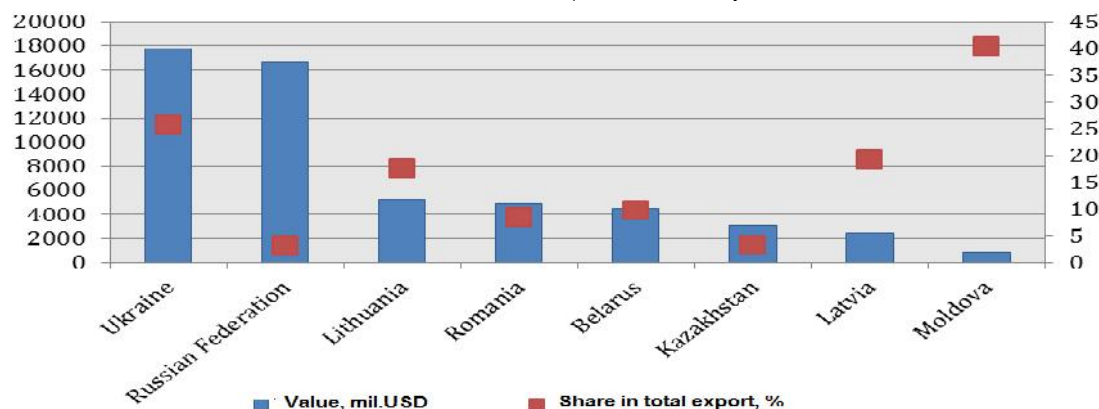


Fig. 2. Comer ul exterior cu produse agroalimentare în profil teritorial/

Fig. 2. Foreign trade with agri-food products in territorial profile

Sursa /Source: Conform datelor BNS al RM/ According to the data of the NBS of the RM.

Principalele bunuri care contribuie la creșterea exporturilor produselor agroalimentare sunt vinul și mustul de struguri, distilatul de vin, nucile decojite, semințele de floarea soarelui și uleiul de floarea soarelui, merele și sucul de mere, zahărul etc.

O constrângere majoră pentru sector, care în anul 2006 a produs repercusiuni critice asupra acestuia și a ramurii viticole, în particular, este concentrarea geografică relativ înaltă a exporturilor de produse agroalimentare. Circa 27% din exporturile categoriei date de produse sunt orientate spre Federația Rusă.

În vederea evaluării competitivității exporturilor de produse agroalimentare pe piața vestică și a partenerilor comerciali din Uniunea Vamală din spațiul estic a fost calculat indicele de concentrare și diversitatea produselor exportate prin prisma numărului de categorii de produse exportate dezagregat la nivel de 4 cifre conform SA pe ambele piețe, inclusiv Turcia (Tabelul 2).

În Uniunea Vamală, Uniunea Europeană și Turcia, în anul 2012 au fost exportate 78,4% din totalul exportului produselor agroalimentare, ceea ce corespunde 688,9 mil. USD. Separat, 37,9% din exportul acestei categorii de produse au fost livrate spre piața Uniunii Vamale, 38,6% către UE și 1,8% către Turcia.

The main commodities contributing to increased exports of agri-food products are wine and grape must, wine distillate, shelled walnuts, sunflower seeds and sunflower oil, apples and apple juice, sugar, etc.

The relatively high geographic concentration of agri-food products is a major constraint for the sector, which produced critical repercussions on this and its wine industry, in particular in 2006. About 27% of exports of these categories of products are oriented towards Russian Federation.

In order to assess the competitiveness of agri-food exports to Western market and Customs Union trading partners in the Eastern area, the index on concentration and diversity of products exported from the point of view of the number of product categories exported in a disaggregated way at the level of 4 digits as per HS on both markets, including Turkey (Table 2) was calculated.

In 2012, 78.4% of total exports of agri-food products, which corresponds to USD 688.9 million were exported to the Customs Union, European Union and Turkey. Separately, 37.9% of exports of this product categories were delivered to the Customs Union market, 38.6% to the EU and 1.8% to Turkey.

**Tabelul 2/ Table 2**

**Numărul de produse exportate conform SA dezagregat la nivel de 4 cifre (2012) /  
Number of products exported according to HS disaggregated at 4 digit level (2012)**

	Uniunea Vamală / Customs Union	Belarus/ Belarus	Kazahstan/ Kazakhstan	Rusia / Russia	Turcia/ Turkey	UE 27 EU 27	Mondial/ Worldwide
Total nr. de produse exportate/ Total number of products exported	121	121	121	121	121	121	121
Numărul de poziții către destinația respectiv / Number of positions to the respective destination	71	37	36	62	15	76	121

**Sursa/ Source: Calculele autorului conform datelor WITS/ Author's calculations according to WITS data.**

Mai întâi de toate, necesită să fie menționat, că valoarea exportului este distribuită, mai mult sau mai puțin în mod egal între est și vest. Totodată, în timp ce în Uniunea Vamală din cele trei țări membre, aproximativ 71% din produsele agroalimentare merg spre Federația Rusă, în Uniunea Europeană, în anul 2012, pe principalele trei piețe de desfacere – România, Italia, Polonia erau livrate jumătate din exporturile către această destinație.

La fel, pe aceste piețe, în ansamblu se atestă un grad înalt de concentrare pe grupe de produse. În Uniunea Vamală, HHI constituia 0,25 în 2012, cu precizie datorită concentrării înalte a exporturilor în Belarus și Kazahstan, în plus pe aceste piețe fiind foarte limitată gama de produse exportate. Conform SA dezagregat la nivel de 4 cifre, din 121 categorii pentru care s-au înregistrat exporturi în anul 2012, în Belarus și Kazahstan au fost acoperite doar aproximativ 30-31% din numărul acestora.

Printre principalele categorii de produse exportate spre piața Uniunii Vamale se numără: vinul de struguri; merele; distilatele de vin; caisele, cireșele și persicii; strugurii; tomatele; carnea de vit proaspătă sau refrigerată, unele dintre acestea fiind exportate în mod egal de 90% sau chiar 100% către această destinație [3]. În jur de 66% și, corespunzător, 61% din exportul către Belarus și Kazahstan a fost reprezentat de vinuri și

First of all, it should be mentioned that the value of exports is distributed more or less equally between East and West. At the same time, in the Customs Union with three member countries, approximately 71% of the agri-food products are going to the Russian Federation, in the European Union, in 2012, half of the exports were delivered to the three main markets – Romania, Italy, Poland.

Similarly, these markets, overall, show a high concentration by product groups. The Customs Union HHI in 2012 constituted 0.25, mainly due to the high concentration of exports to Belarus and Kazakhstan. In addition to this, the range of goods exported to these markets is very limited. According to HS disaggregated at 4 digit level, out of 121 categories registering exports in 2012, only about 30-31% of these were covered in Belarus and Kazakhstan.

Among the main categories of products exported to the Customs Union market are the following: grapes wine, apples, wine distillates, apricots, cherries and peaches, grapes, tomatoes, fresh or refrigerated beef, some of these being exported in the amount of 90% or even 100% to that destination [3]. Around 66% and accordingly, 61% of exports to Belarus and Kazakhstan was represented by

distilatele din vin.

Gradul de concentrare al produselor exportate în Uniunea Europeană, indică valori relativ mai mari comparativ cu situația atestată în Uniunea Vamală. În anul 2012, circa 43,5% din produsele agroalimentare exportate pe această piață erau formate din livrările de uleiuri din semințe de floarea soarelui și nuci. În același timp, per ansamblu, gama produselor exportate spre această destinație este puțin mai diversificată față de cea orientată spre piețele estice. Alte produse livrate spre piața europeană în cantități mai mari se regăsesc semințele de floarea soarelui; sucul din fructe; zahăr din trestie sau din sfeclă de zahăr și zaharoza pur din punct de vedere chimic, în stare solid; vinul; boabele de soia și uleiuri din soia; produse de brutărie, de patiserie și biscuiți și chiar cu cacao; porumbul etc.

Cât privește Turcia, deși în anul 2013, aceasta a intrat în topul principalelor 5 piețe de desfacere, exportul produselor agroalimentare, indică un grad de concentrare care se plasează între moderat și înalt, iar gama acestora a fost una foarte îngustă – 15 denumiri din clasificatorul SA dezagregat la nivel de 4 cifre, reprezentat, în fond, de produse exportate în formă brută. Printre primele 5 produse agroalimentare exportate care au reprezentat circa 84,1% din total au fost nucile, semințele de floarea soarelui, orzul, semințele de rapiță, grâul și meslinul.

Reieșind din cele menționate, constatăm că topul produselor exportate către UE și UE, cu anumite excepții se diferențiază. Cu excepția vinului, care se regăsește în topul principalelor 10 produse exportate atât spre est cât și spre vest, în Uniunea Vamală sunt livrate, preponderent, produse agricole în formă proaspătă: diverse fructe și legume, precum și carnea, care, de altfel, se exportă în proporții foarte mici sau, importul cărora este chiar restricționat în Uniunea Europeană. Pe de altă parte, în UE sunt exportate atât culturi tehnice și cerealiere în formă brută cât și prelucrat, precum și alte produse ale industriei alimentare. În același timp, urmează a fi notat că, numărul categoriilor de produse pentru care Republica Moldova deține un avantaj comparativ relevant la export vizavi de Uniunea Europeană și Turcia, 58 și 62 categorii tarifare este semnificativ mai mic față de Uniunea Vamală – 86 categorii de tarifare.

În tabelul 3 sunt reprezentate rezultatele calculului indicelui de specializare a comerțului efectuat în baza clasificatorului SA dezagregat la nivel de 4 cifre utilizând formula lui Bella Balassa. Indicele se calculează prin raportarea ponderii sectoarelor unei țări în comerțul total, pe de o parte și a ponderii exporturilor mondiale din sectoarele corespunzătoare în exportul total mondial, pe de altă parte [4].

Rezumând principalele performanțe ale exportului de produse agroalimentare către aceste trei destinații ar putea fi reliefate câteva tendințe generale.

Uniunea Vamală este piața tradițională, care permite desfacerea a mai mult de o treime din exportul moldovenesc de produse agroalimentare, iar importurile reduse dinspre această destinație permit, menținerea unei balanțe comerciale pozitive, a cărei valoare în anii 2010-2012 a depășit 200 mil. USD. Totodată, comerțul bilateral cu aceste state a cunoscut o temperare vizibilă în ultimii ani, ritmul mediu anual de creștere în perioada 2006-2012, plasându-se cu mult sub nivelul mediu general. La fel și concentrarea geografică înaltă determină un grad sporit de volatilitate a exporturilor către Uniunea Vamală.

wines and wine distillates.

The concentration degree of products exported to the European Union, indicates relatively higher values compared to the situation registered in the Customs Union. In 2012, about 43.5% of agri-food products exported to this market consisted of supplies of oil from sunflower seeds and nuts. At the same time, overall, the range of products exported to this destination is a bit more diversified compared to that directed towards the Eastern markets. Other products shipped to the European market in larger quantities are sunflower seeds, fruit juice, sugar made of cane or sugar beet and chemically pure sucrose in solid form, wine, soybeans and soybean oils, bakery, confectionery and biscuits even with cocoa, corn, etc.

As for Turkey, while in 2013, it entered the top five major markets, the export of agri-food products indicates a degree of concentration that is placed between moderate and high, and their range was very narrow - 15 titles from HS classifier disaggregated at 4 digit level, represented, in fact, by the products exported in raw form. Among the top five exported agri-food products represented about 84.1 % of the total were nuts, sunflower seeds, barley, rapeseed, wheat and meslin.

Based on those mentioned above, we can see that the top products exported to the CU and the EU, differ with some exceptions. With the exception of wine, which is among the top 10 main products exported both eastwards and westwards to the Customs Union predominantly agricultural products in fresh form are delivered: various fruits and vegetables, and meat, which is exported in very small quantities, or which import is even restricted in the European Union. On the other hand, both technical and cereal crops in a processed or raw form as well as other products of the food industry are exported to the EU. At the same time, it should be noted that the number of product categories for which the Republic of Moldova has a revealed comparative advantage (RCA) to export across the European Union and Turkey, 58 and 62 tariff categories is significantly lower than Customs Union – 86 tariff categories.

Table 3 shows the results of calculating the trade specialization index performed based on HS classifier disaggregated at 4 digit level using Bella Balassa's formula. The index is calculated by dividing a country's sectors share to total trade, on the one hand and the share of world exports in the corresponding sectors in the worldwide total exports, on the other hand [4].

Summarizing the main performance of agri-food products exports to these three destinations, several general trends could be outlined.

The Customs Union is the traditional market, enabling selling more than a third of Moldovan exports of agri-food products and the reduced imports from these destination permit to maintain a positive balance of trade, which value exceeded USD 200 million in 2010-2012. However, the bilateral trade with these countries has experienced a noticeable slowdown in recent years, the average annual growth in the period 2006-2012 placing it well below the overall average. Similarly, the high geographic concentration determines a high degree of volatility of exports to the Customs Union.

Tabelul 3/ Table 3

**Produsele în comerțul c Țara Republica Moldova de ine un avantaj comparativ relevat pozitiv la nivel mondial i fa de partenerii din Uniunea Vamal , Uniunea European i Turcia (2012) / Products, in the trade of which the Republic of Moldova has a revealed positive comparative advantage worldwide and in relation to the partners from the Customs Union, European Union and Turkey (2012)**

	Mondial /Worldwide	Uniunea Vamal / Customs Union	Belarus/ Belarus	Kazahstan/ Kazakhstan	Federa ia Rus / Russian Federation	UE-27/ EU 27	Turcia / Turkey
1206	13,0	165,8	1747,0	212,9	148,2	82,7	50,7
2307	5,6	+	+	+	+	45,3	201,1
0802	5,2	1180,4	2197,6	1130,3	1142,9	129,0	5,7
1512	4,6	14,5	385,7	85,8	11,8	68,9	13,6
0809	3,6	2094,6	147,7	39983,2	215273,2	28,9	8,4
2204	2,7	10101,5	1826,8	145838,1	13185,6	15,8	1081,6
0808	2,7	291,2	20,8	23170,4	9602,9	24,8	60,0
0205	1,7	766,9	+	+	606,9	14,1	+
2001	1,7	78,2	7,2	1817,6	253,4	16,6	1,6
2208	1,4	75,7	37,5	1834,5	70,2	8,4	161,5
2009	1,4	210,5	222,1	1219,1	183,0	12,6	11,3
2206	1,3	435,2	55,2	+	762,1	9,4	814,1
2306	1,3	7,5	22,7	11,7	6,6	16,1	214,3
1703	1,1	7,7	10,6	18,9	6,8	20,0	2818,2
0806	1,1	1020,5	135,5	496,6	4232,9	16,6	1,5
2105	1,0	30,1	9,9	582,9	30,5	5,4	9,4
2005	1,0	71,2	30,4	1074,9	68,1	7,4	5,5

**Sursa /Source: Calculele autorului conform datelor WITS/ Author's calculations according to WITS data.**

*Not : A fost marcat cu „+” acele pozi ii pentru care avantajul comparativ al Republicii Moldova fa de partenerii men iona i rezult , preponderent din lipsa exporturilor pe aceste pozi ii tarifare a rilor date.*

*Note: Those positions for which the comparative advantage of the Republic of Moldova compared to the partners referred stems, mainly from the lack of exports of these countries as per these tariff headings were marked with “+”.*

Exporturile cu produse agroalimentare au înregistrat o dinamic relativ înalt în această perioadă (Tabelul 4). Este relevant faptul c Republica Moldova export în rile occidentale i produse cu o valoare adugat mai înalt . Totodat exporturile r mâna fi înalt concentrate, unele produse fiind chiar restric ionate pe această pia , din cauza nerespect rii de c tre produc torii autohtoni a cerin elor de calitate europene. Se resimte o presiune din partea importurilor care au fost, la fel, în cre tere, gradul de acoperire a importurilor prin exporturi, fiind totodat superior nivelului de 100%.

Exports of agri-food products registered a relatively high dynamic during this period (Table 4). It is relevant that the Republic of Moldova exports to the Western countries also products with higher added value. At the same time, the exports remain highly concentrated; some products being even restricted on this market because of the failure of the domestic producers to comply with the European quality requirements. A pressure from imports that were also growing is felt; at the same time, the degree of coverage of imports by exports, being superior to the 100% level.

Tabelul 4/ Table 4

**Ritmul de cre tere al comer ului exterior al Republicii Moldova, (media anual , 2006-2012), %/ Growth rate of the foreign trade of the Republic of Moldova, (annual average, 2006-2012), %**

Direc ia fluxului comercial / Direction of trade flows	Export	Import
MD total	7,1	17,0
MD - UE	18,8	15,6
MD - Turcia	100,1	28,1
MD - UV	2,7	11,7

**Sursa/Source: Calculele autorului conform datelor WITS /Author's calculations according to WITS data.**

Mai multe studii efectuate anterior, indic asupra faptului c chiar i în prezentele condi ii exportatorii autohtoni nu pot beneficia pe deplin de regimul preferen ial existent. Cea mai mare constrângere în acest sens este capacitatea redus a

Several previous studies indicate that even in these conditions, the local exporters cannot fully benefit from the existing preferential regime. The biggest constraint in this regard is their low capacity to adjust to the European

acestora de a se ajusta standardelor europene de calitate. De i, de mai mul i ani Republica Moldova a început modernizarea infrastructurii calit ii, acest proces este unul costisitor, care necesit timp.

Inclusiv din acest considerent, sectorului agroalimentar i-a fost acordat un rol aparte în negocierea acordului, atât cât prive te importul în Republica Moldova, cât i în UE. Astfel conform Acordului de Asociere, titlului V - dedicat comer ului i aspectelor legate de comer i anexelor ce vizeaz acest titlu, odat cu semnarea Acordului p r ile vor acorda acces liber reciproc pe pia pentru produsele originare din Republica Moldova i UE, cu anumite excep ii.

Liberalizarea importurilor de produse agro-alimentare din Uniunea European i Turcia ar însemna eliminarea tarifelor vamale la import, ceea ce ar corespunde unei reduceri a pre urilor produselor importate cu aproximativ 10% în cel mult 10 ani. Conform datelor OMC, în anul 2012, media simpl a tarifului MFN în Republica Moldova pentru această categorie de produse a constituit 10,5%. Pe categorii aparte, tariful mediu simplu a constituit: 14,7% pentru produsele animaliere, 12,8% - fructele i legumele, 10,2% - cerealele i produsele din acestea, 13% - b uturile i tutunul. În particular pentru vinuri, pentru un litru importat se percepe o tax vamal de 0,5 euro .a.

De i, presiunea concuren ial va aduce avantaje consumatorilor locali, tot aceasta ar putea, influen a nivelul veniturilor acestora, dat fiind nivelul înalt de ocupare al popula iei în sectorul agricol. Eliminarea oric ror instrumente de protec ie ale sectorului, f r a spori imunitatea acestuia ar putea cauza cre terea omajului, iar calificarea relativ slab i preg tirea profesional redus a muncitorilor disponibiliza i ar putea crea probleme în reorientarea acestora spre alte sectoare.

Pe pia a Uniunii Vamale sunt exportate circa 38% din produsele agroalimentare tranzac ionate în exterior de c tre Republica Moldova. Aceasta este pia a exclusiv de desfacere pentru unele produse vegetale i din carne. Iar aderarea la Uniunea Vamal care implic , nemijlocit eliminarea controalelor la frontierele interne, ar putea contribui la facilitarea comer ului cu aceste categorii de produse. La fel, eliminarea taxelor de export ale rilor membre pentru diver i combustibili, cu prec dere pentru gazul natural rusesc, ar putea reduce din costurile produc torilor agricoli.

Totodat , în cazul în care Republica Moldova ar fi aderat la Uniunea Vamal , ar trebui luate în considera ie anumite costuri pe care le-ar genera acest proces. Mai întâi de toate, înând cont de faptul c aderarea la Uniunea Vamal ar însemna un tarif vamal i regim comercial comun, titlul de membru al UV este incompatibil cu ALSAC pe care Republica Moldova inten ioneaz s -l semneze cu Uniunea European . La fel, aceasta ar putea avea cel mai probabil ca efect neprelungirea Preferin elor comerciale autonome acordate de c tre aceasta ceea ce ar afecta considerabil exporturile de produse agroalimentare pe pia a vestic . Astfel, dac în prezent, cu anumite excep ii, în cadrul preferin elor comerciale autonome, exporturile de produse agroalimentare beneficiaz de acces liber pe pia a UE, anularea preferin elor comerciale autonome ar însemna impunerea produselor moldovene ti la intrarea pe pia a UE unui tarif mediu de circa 13,2%. Exporturile de produse agroalimentare în UV reflect un grad înalt de concentrare geografic , acest fapt sporind

quality standards. Although for many years, the Republic of Moldova has started upgrading the quality infrastructure; this process is costly and time consuming.

Including due to this reason, the agri-food industry has been given a special role in negotiating the agreement, both regarding the import in the Republic of Moldova and in the EU. Thus, according to the Association Agreement, Title V - dedicated to the trade and trade-related areas and annexes aimed at this title, by signing this Agreement, the parties will grant each other free market access for products originating in the Republic of Moldova and the EU, with some exceptions.

Liberalization of imports of agri-food products in the European Union and Turkey would mean the elimination of import customs tariffs, which would correspond to a reduction in the price of imported goods by about 10% within maximum 10 years. According to the WTO data, in 2012, the simple average of MFN tariff in the Republic of Moldova for this product category was of 10.5%. Based on separate categories, the simple average tariff was of: 14.7% for animal products, 12.8% - fruits and vegetables, 10.2% - cereals and cereal products, 13% - beverages and tobacco. In particular for wines, for one liter of imported wine, a duty of 0.5 euro is levied etc.

Although competitive pressure will bring benefits to the local consumers, this might also influence their income levels, given the high level of employment of the population in agriculture. Removal of any protection tools for this sector without increasing its immunity could cause higher unemployment and relatively low qualifications and reduced training of the workers could create problems in their reorientation towards other sectors.

About 38 % of agri-food products traded outside the Republic of Moldova is exported to the Customs Union market. This is an exclusive market for the sale of some plant and meat products. And joining the Customs Union involving immediate abolition of controls at the internal borders, could contribute to the facilitation of trade in these product categories. Similarly, elimination of export duties of the member countries for various fuels, especially for the Russian natural gas, could reduce the costs for farmers.

However, if the Republic of Moldova accedes to the Customs Union, certain costs that would result from this process should be taken into account. First of all, considering that joining the Customs Union would mean a common customs tariff and trade regime, the CU membership is incompatible with DCFTA, which the Republic of Moldova intends to sign with the European Union. Similarly, it could most likely have the effect of non-renewal of autonomous trade preferences granted by this, which would significantly affect exports of agricultural products on the western market. In this way, if currently, with certain exceptions, within the autonomous trade preferences, the exports of agri-food products enjoy free access to the EU market, then the cancelation of the trade preferences would mean imposing on Moldovan products entering the EU market an average tariff of about 13.2 %. Exports of agri-food products in UV reflect a high degree of geographical concentration, this increasing the

volatilitatea exportului, dar și a activității sectorului la diverse ocure parvenite din exterior. Iar după cum arată experiența anului 2006, astfel de ocure pot avea uneori consecințe fatale asupra unor subramuri ale agriculturii și ale industriei alimentare.

**Concluzii.** Agricultură este unul dintre sectoarele care asigură o contribuție însemnată pentru asigurarea creșterii economiei naționale. În același timp, în ultimii ani evoluția sa indică o volatilitate relativ înaltă, care determină oscilații mari în ritmurile de creștere economică. Din acest considerent, dar și din importanța sectorului dat pentru asigurarea dezvoltării regiunilor rurale și a securității alimentare a țării, dezvoltarea agriculturii trebuie să dețină un rol aparte în politica economică a statului. Regenerarea sectorului și sporirea competitivității acestuia pe plan extern necesită măsuri radicale care ar produce modificări de fond în structura acestuia. Semnarea Acordului de Asocieră cu UE, ar putea reprezenta un instrument de stimulare a acestui proces, însă crearea ZLSAC va prezenta anumite provocări pentru sector, care urmează să fie abordate corect, pentru a nu se transforma în riscuri.

volatility of exports, and sector activity to various external shocks. And as shown by the experience of 2006, such shocks can sometimes have fatal consequences on some sub-sectors of agriculture and food industry.

**Conclusions.** Agriculture is one of the sectors that still provide a major contribution to ensuring the growth of the national economy. At the same time, in recent years, its evolution indicates a relatively high volatility, which also causes large oscillations in economic growth rates. For this reason, but also due to the importance of this sector to ensure development of rural areas and the country's food security, the agricultural development must have a special place in the economic policy of the state. Regeneration of the sector and increase in its competitiveness abroad requires some radical measures that would produce changes in its structure. The signing of the Association Agreement with the EU could serve as instrument to stimulate this process, but the DCFTA establishment will present some challenges for the sector, which are to be properly addressed, for this not to turn into risks.

#### Referințe bibliografice / References

1. CHAUFFOUR, J.-P., MAUR, J.-C. *Preferential Trade Agreement Policies for Development*. Washington, 2011. 511 p. ISBN 978-0-8213-8643-9.
2. CHISTRUGA, M., CLIPA, V., FALA, A. *Analiza performanțelor exporturilor Republicii Moldova prin prisma regimurilor preferențiale de comerț*. Chișinău: IEFS, 2010. 44 p.
3. CLIPA, V. Republic of Moldova: challenges and prospects on the accession to the Customs Union Russia - Kazakhstan-Belarus vs. concluding the Deep and Comprehensive Free Trade Agreement with the European Union. Chișinău: INCE, 2013 [accesat 27 august 2014]. Disponibil: <http://iefs.md/ro/activitatea-ince/publicatii/356-republic-of-moldova-challenges-and-prospects-on-the-accession-to-the-customs-union-russia-kazakhstan-belarus-vs-concluding-the-deep-and-comprehensive-free-trade-agreement-with-the-european-union.html>
4. INTERNATIONAL TRADE CENTER. Trade competitiveness map: Benchmarking national and sectoral trade performance [accesat 27 august 2014]. Disponibil: <http://legacy.intracen.org/appli1/TradeCom/Documents/TradeCompMap-Trade%20PerformanceHS-UserGuide-EN.pdf>

**Recomandat spre publicare: 23.07.2014**



## PIA A MONDIAL DE ÎNGRIJIRE A S N T II

Norina Consuela FORNA, dr., prof. univ., România  
Alexandru GRIBINCEA, dr.hab., prof. univ., ULIM

*Fran a ocup locul întâi, la nivel global, în ceea ce privește calitatea serviciilor de îngrijire a s n t ii și a gradului de accesibilitate potrivit raportului Global Retirement Index din 2014, publicat de International Living. Această concluzie este împ rt it i de exper ii de la Organiza ia Mondial a S n t ii. Asigurarea de s n tate, de care beneficiază persoanele care plătesc contribu ii c tre Sistemul de Securitate Social , acoperă circa 70% din cheltuielile pacientului, diferen a fiind suportat de beneficiarul serviciului. În cazul afec iunilor grave, asigurarea obligatorie poate acoperi până la 100% din cheltuieli. Fran a are, îns , i un sistem privat de asigurare prin care este acoperit „în general, tratamentul din spital, dar în unele planuri trebuie să î i plătești tu costurile vizitei la doctor. Alte planuri presupun rambursarea a circa 75% din onorariul medicului”. De asemenea, în Fran a, pacien ii care sufer de o boală minor nu trebuie să mearg neap rat la medic. Ei pot apela la personalul din farmacie, care este foarte bine instruit timp de mul i ani. Topul este completat de Uruguay, pe pozi ia a doua. Aici, lipsa banilor nu este o problem care să îi împiedice pe locuitori să primească îngrijirea medical de care au nevoie. „Pe lâng op iunile private (de asigurare de s n tate), exist un sistem gratuit de s n tate public , care ofer o siguran social în ora e și se asigur c i regiunile rurale ale rii beneficiază de îngrijire medical ”, scriu autorii raportului. Locul al treilea este ocupat de Malaezia, unde „expertiza medical este similară sau mai bună decât în cele mai multe ri vestice”. Pre urile serviciilor medicale de aici sunt printre cele mai accesibile din lume, iar calitatea îngrijirii este printre cele mai ridicate.*

**Cuvinte cheie:** s n tate, competitivitate, asisten medical , pia a mondial , cheltuieli publice i private.

**Introducere.** Baza analizei calitative a avantajelor i dezavantajelor competitive ale domeniului de asisten medical necesită aten ie deosebit din partea statului i studierea tendin elor globale în dezvoltarea îngrijirii s n t ii. Tehnologiile, care ofer , la costuri comparabile, o mai bună calitate de îngrijire sau performan a necesară , sunt mai eficiente, pot fi obiectul unor produse orientate spre export.

Analiza tendin elor i fezabilitatea unor eventuale direc ii sunt posibile prin două scenarii: iner iale i alternative. Tendin a principal a scenariului iner ial este o cre tere constant a cheltuielilor publice i private pentru s n tate.

**Importan a pie ei de asisten medical .** Analiza arată , c în ultimele decenii, pia a de asisten medical la nivel mondial i toate rile dezvoltate sporesc anual cheltuielile medicale, inclusiv pe cap de locuitor. De exemplu, în ultimii douăzeci de ani, costurile medicale din Coreea de Sud au crescut mai mult de 5 ori. În Polonia, Irlanda, Norvegia – mai mult de 4 ori; în

## GLOBAL HEALTHCARE MARKET

Norina Consuela FORNA<sup>1</sup>, PhD, Professor, Romania  
Alexandru GRIBINCEA<sup>2</sup>, PhD, Professor, ULIM

*France ranks first globally in terms of quality of health care and the degree of accessibility, according to the Global Retirement Index 2014, published by International Living. This conclusion is also shared by experts from the World Health Organization. Those who pay contributions to social security system can benefit of health insurance that covers about 70% of patient's costs, the difference is paid by the service recipient. In case of serious illness, compulsory insurance can cover up to 100% of expenses. France has, however, a private insurance that cover", general, hospital treatment, but in some plans you have to pay your doctor visits costs. Other plans involve the reimbursement of 75% of physician's fee. "Also in France, patients suffering from a minor illness should not necessarily go to the doctor. They can call the pharmacy staff that is highly trained for many years. The list is completed by Uruguay, that holds second position. Here, lack of money is not an issue that would prevent residents to receive the medical care they need. "In addition to private options (of health insurance), there is a free public health system that provides a social safety in cities, and ensure that rural areas of the country receive medical care", write the authors report. Third place is occupied by Malaysia, where "medical expertise it is similar or better than in most Western countries." Medical service prices here are among the most affordable in the world and the quality of care is among the highest.*

**Key words:** health, competitive, health care, global market, public and private expenditure.

**JEL Classification:** I10, I11, I13, I15, I19

**Introduction.** The base of qualitative analysis of competitive advantages and disadvantages of the healthcare field requires special attention from the state, as well as study of global trends in the development of health care. Technologies, that offer, at comparable cost, a better quality of care or required performance are more efficient, can be subject of export oriented products.

Trend analysis and feasibility of potential directions are possible through two scenarios: inertial and alternatives. The main trend of inertial scenario is a steady increase in public and private health expenditures.

**Importance healthcare market.** The analysis shows that in recent decades the healthcare market in the world, and all developed countries increase annual medical expenses, including per capita. For example, in the last twenty years, the medical costs have increased in South Korea more than 5 times. In Poland, Ireland, Norway,

<sup>1</sup> © Norina Consuela FORNA, profforna@gmail.com

<sup>2</sup> © Alexandru GRIBINCEA, agribincea@mail.ru

Olanda, Marea Britanie și Spania – mai mult de 3 ori, iar în Statele Unite și Germania – mai mult de 2,5 ori. Cea mai mare valoare a acestui indice pentru asistența medicală pe cap de locuitor aparține SUA, conform datelor din 2011, reprezentând 7960 USD. Pe termen lung, potrivit experților, este de așteptat să crească în continuare cheltuielile, iar pentru 2015 se preconizează să crească la 12 000 USD per persoană.

Este important de remarcat, că costurile de îngrijire a sănătății în multe țări dezvoltate sunt departe de ritmul de creștere economică. De-a lungul ultimelor două decenii, ponderea cheltuielilor pentru sănătate în PIB în SUA, Japonia, Spania și Franța a crescut aproximativ de 1,5 ori. În SUA, după totalurile anului 2011, acest indicator a atins cel mai înalt nivel și a constituit 17,6%, în Germania, ponderea cheltuielilor în PIB, pentru aceeași perioadă a ajuns la 11,6%. Se estimează că la orizont, până în 2020, numai pentru țările OECD, acest indicator va crește la o medie de 14,4%, în timp ce în 2011 acesta a fost de 9,9%.

România cheltuiește sub 700 Euro pe an per persoană pentru sănătate, ceea ce ne plasează pe ultimele locuri din UE. Doar turcii cheltuiesc mai puțin decât noi, 671 Euro. România alocă sub 6% din PIB pentru sănătate, în timp ce media UE este de 8,3% din PIB. Finanțarea sistemului de sănătate reprezintă o provocare în multe țări, dar în special în România, Bulgaria și Ungaria. Organizația Mondială a Sănătății (WHO) susține că, dintre cele 3 țări vecine, România are cea mai mică sumă investită în sectorul public și privat de sănătate. Cele mai recente studii arată că Ungaria a avut cheltuieli privind sănătatea pe cap de locuitor de 1669,3 USD/an, Bulgaria – 1064 USD/an, în timp ce România a cheltuit doar 901,5 USD/an [6].

În Rusia, creșterea programului de finanțare per capita al guvernului federal garantează asistență medicală gratuită, în perioada din 2005 până în 2011 a avansat cu 242%, care este mai mare decât creșterea reală a indicelui prețurilor de consum în aceeași perioadă cu 72%.

Organizația Mondială a Sănătății dezvoltă, de asemenea, suma de bani investită în sistemul de sănătate de către guvernele naționale: în România, doar 723,3 USD sunt cheltuiți pe an pentru fiecare cetățean. În același timp, această cifră depășește în Ungaria 1000 USD pe an.

O altă diferență între cele 3 țări vecine se înregistrează în cazul investițiilor în planurile de sănătate pre-plătite, calculate ca procent din totalul cheltuielilor private în sănătate. Astfel, România este la sfârșitul listei cu doar 0,4%, în comparație cu Bulgaria cu 1% din total și Ungaria, unde 7% din totalul cheltuielilor sunt reprezentate de astfel de planuri pre-plătite.

Deși cheltuielile anuale pentru sănătate în SUA reprezintă mai mult de 8500 USD pe cap de locuitor, asistența medicală de stat continuă să cedeze majorității țărilor dezvoltate pe indicatori-cheie, scrie revista **Time**, cu referire la **The Common Wealth Fund**.

Studiul a evaluat sistemele de sănătate din 11 țări pe trei parametri – "Eficiență, echitate și rezultate". După cum se explică în raport, rata de eficiență este calculată după costurile de îngrijire a sănătății și de calitate a serviciilor, iar sub egalitate se subînțelege disponibilitatea la servicii a diferitelor segmente ale populației, indiferent de sex, vârstă și stare economică.

Unul dintre factorii-cheie care indică tendința dezvoltării este îmbătrânirea populației. Analiza datelor arată că

more than four times; in the Netherlands, the UK and Spain, more than 3 times, and in the United States and Germany, more than 2.5 times. The highest value of the index on healthcare per capita belongs to U.S., as of 2011, representing 7960 USD. In the long term, according to experts, it is expected to further growth in spending, and for 2015 it is expected to increase to 12 000 USD per person.

It is important to note that the cost of health care in many developed countries are far from economic growth. Over past two decades, the share of health spending in GDP in the U.S., Japan, Spain, France raised almost 1.5 times. In the U.S., by totals of 2011 this indicator reached the highest level and amounted to 17.6% in Germany, the share of expenditure in GDP for the same period reached 11.6%. It is estimated that by 2020, only for OECD countries, this indicator will be increased to an average of 14.4%, while it in 2011 was 9.9%.

Romania spends less than 700 euro per year per person for health, which places us in last positions in rankings among the EU. Only Turks spend less than us, 671 euro. Romania allocates less than 6% of GDP on health, while the EU average is 8.3% of PIB. Financing of health system is a challenge in many countries, but especially in Romania, Bulgaria and Hungary. World Health Organization (WHO) states that, of the three neighboring countries, Romania has the lowest amount invested in public and private health. The latest studies show that Hungary had health expenditure per capita of 1669.3 USD/year, Bulgaria – 1064 USD/year, while Romania has spent only 901.5 USD/year [6].

In Russia, increased per capita funding program of the Federal Government guarantees free medical care, during the period from 2005 to 2011 grew by 242%, which is higher than the real growth of the consumer price index over the same period by 72%.

The World Health Organization also reveals the amount of money invested in health by national governments: in Romania, only 723.3 USD spent per year per citizen. At the same time, this figure exceeds in Hungary 1000 USD per year.

Another difference between the three neighboring countries is recorded in prepaid health plans investments, calculated as a percentage of total private expenditure on health. Thus, Romania is at the end of the list with only 0.4%, compared with Bulgaria - 1% of the total and Hungary, where 7% of total expenditures are represented by pre-paid plans.

Although annual expenditure on health in the U.S. is more than 8500 USD per capita, state medical care continues to give up to most developed countries on key indicators, writes Time magazine, referring to The Common Wealth Fund.

The study evaluated the health systems of 11 countries on three parameters – "Efficiency, equity and results". As it is explained in the report, the efficiency ratio is calculated health care costs and quality of services, and under par it is understood availability of services the various segments of the population, regardless of sex, age and economic status.

One of the key factors that indicate the trend of the development is aging population. Data analysis shows

aproximativ un sfert din creșterea anuală a cheltuielilor totale pentru sănătate sunt cauzate de factorul vârstă. Creșterea ponderii populației în vârstă are un impact direct asupra costurilor de îngrijire a sănătății, oferind o cerere constantă pentru tratament costisitor de boli cronice. Îmbătrânirea demografică din lume a dobândit o amploare fără precedent. De exemplu, în SUA, potrivit unui raport al ONU, în 2007, ponderea persoanelor cu vârsta de peste 60 de ani au reprezentat circa 17% din populație. Către 2050, ponderea populației în vârstă va constitui circa 26%. În general în lume, acest indicator se va apropia de 22%, în timp ce în 2007 a fost de doar 11%. Conform estimărilor noastre, în scenariul inerțial la orizontul anilor 2025, costurile de pe piața mondială de sănătate de îngrijire a sănătății ca creștere pe persoană ca urmare a modificărilor în structura de vârstă a populației din rile dezvoltate constituind o medie de aproximativ 2% pe an.

that about a quarter of the annual growth of total health expenditures caused by the age factor. Increasing the share of elderly population has a direct impact on the cost of health care, providing a constant demand for expensive treatment of chronic diseases. The aging of the world population has acquired an unprecedented scale. For example, in the U.S., according to a U.N.O report in 2007, the share of people aged over 60 accounted for about 17% of the population. By 2050, the share of the elderly population will be about 26%. Generally in the world, this indicator will be close to 22%, while in 2007 was only 11%. According to our estimates, the inertial scenario on the horizon of 2025, the global market costs of health and health care as individual growth due to changes in the age structure of the population in developed countries accounted for an average of about 2% per year.

Tabelul 1 / Table 1

**Topul Țărilor cu cele mai mari cheltuieli pe îngrijirea medicală a cetățenilor**  
**Rankings of countries with the highest spending on health care for citizens**

	SUA	Norvegia	Elveția	Olanda	Luxemburg	Canada	Danemarca	Austria	Germania	Fransa
Rating	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Cheltuieli totale cu sănătatea pe cap de locuitor, USD/ Total expenditure on public health per capita, USD	7.960	5.352	5.344	4.914	4.808	4.478	4.348	4.298	4.218	3.978
Cheltuieli ca procent din PIB, %/ Expenditure in percentage of GDP, %	17,4	9,6	11,6	12	7,8	11,3	11,5	11	11,6	11,8
Creșterea anuală a cheltuielilor totale cu sănătatea, %/ Annual growth of total expenditure on public health, %	2,2	8,4	2,8	16,4	8	7,4	6	2,2	4	2,7
Speranța de viață, ani / Life expectancy, years	78,2	81	82,3	80,6	80,7	80,7	79	80,4	80,3	81,5

Sursa /Source: <http://www.capital.ro/top>.

Un alt motor important de creștere a alocațiilor sunt cheltuielile iraționale din ramură, cauzate de restricții privind obținerea de asistență medicală de calitate, precum și bariere de comunicare și tehnologice și a piețelor medicale precare. Fragmentarea piețelor în sistemele naționale de sănătate egale de calitate, volum și cost pentru pacienți este limitat. Acest lucru se datorează fie motivelor geografice, distanța de la centre medicale și cheltuielile avansate de deplasare pentru ei, fie din diferențe condiții de dezvoltare economică sau finanțare a programelor de asigurări medicale.

La rândul său, constrângerile de finanțare nu permit prestați servicii de sănătate egale în timp pentru toate segmentele populației. Actualmente, această problemă de acoperire a populației, sau cu operativitatea prestațiilor de servicii medicale tipice pentru ambele economii – cu sistem comercial, cum ar fi SUA, sau pentru suport de stat, cum ar fi Marea Britanie. Un alt factor în creșterea preconizată a cheltuielilor este particularitatea tehnologică a medicinei, pe măsura dezvoltării tehnologiilor medicale, medicii trebuie să opereze tot mai mult cu o cantitate mare de informații, care necesită pre-

Another important driver of growth of allocations are irrational expenditures in the branch, due to restrictions on obtaining of qualitative medical assistance, as well as restrictions on obtaining quality care and communication and technological barriers poor medical markets. Fragmentation of markets into national health systems equal by quality, volume and cost for patients is limited. This may be due to geographical reasons, distance from medical centers and advanced travel expenses for them, either because of the differences in terms of economic development or financing of health insurance programs. In turn, funding constraints do not allow to provide equal health care for all segments of the population. Currently, this is the problem of covering the population, or timeliness of provision of medical typical services for both economies – with trading system, such as the U.S., or based on state support, such as Britain. Another factor in the projected increase of spendings is technological particularity of medicine, with the development of medical technologies, physicians must increasingly operate with a

înregistrare și prelucrare. Problema este agravată prin lipsa informațiilor clinice, efectuate anterior în alte instituții medicale din cauza lipsei de o platformă unificată de informații.

Asupra trendului global de creșterea costurilor serviciilor medicale influențează limitele comunicaționale. Costurile suplimentare în sistem se formează în baza vizitelor multiple la medic, dublarea analizelor în laboratoare bio-chimice, productivitatea muncii scăzută, din cauza necesității de a îndeplini funcțiile non-relevante de contabilitate și de înregistrare, introducerea manuală întreținerea dosarelor medicale pentru fiecare pacient.

Dacă luăm în considerare scenariul alternativ de pe piața serviciilor medicale la nivel mondial, tendința va fi introducerea intensivă a tehnologiilor avansate în practica medicală și de management. Din punctul de vedere al previziunii indicatorilor economici, acest scenariu poate oferi o creștere mai moderată a cheltuielilor pentru asistența medicală din cauza dezvoltării accelerate a piețelor medicale în următoarele domenii: elaborarea și adoptarea de noi metode de diagnostic și tratament, cum ar fi: regenerarea esuturilor folosind celule stem, teste radiologice, diagnostice și tratamente non-invasive, medicină preventivă, de exemplu, metodele precoce de diagnostic, selectarea și gestiunea mediului de trai (habitat), personalizarea medicinei bazate pe ingineria genetică. Noile forme de gestiune (Forsyth) pentru fiecare dintre segmente vor depinde de ritmul de dezvoltare și aprofundare de noi instrumente și abordări în industria tehnologiilor de asistență medicală.

large amount of information, which requires pre-registration and processing. The problem is compounded by the absence of clinical information, performed prior to high medical institutions due to lack of a unified informational platform. The global trend of rising cost of health services is influenced by limits of communication. Additional costs in the system are created from the multiple visits to the doctor, doubling biochemical laboratory tests, low labor productivity, because of the need to fulfill the non-relevant functions of accounting and recording, manual entry and maintenance of medical records for each patient. If we consider the alternative scenario of medical services on global market tend to be intensive introduction of advanced technologies into medical practice and management. In terms of forecast economic indicators, this scenario can provide a more moderate increase in health care costs due to medical markets accelerated development in the following areas: the development and adoption of new methods of diagnosis and treatment, such as tissue regeneration using stem cells, radiological testing, diagnosis and non-invasive treatments, preventive medicine, for example, early diagnostic methods, selection and management of the living environment (habitat), personalize medicine based on genetic engineering. New forms of management (Forsyth) for each segment will depend on the rhythm of development and deepening of new tools and approaches to healthcare technology industry.

Tabelul 2 / Table 2

**Numărul de persoane afectate de problemele globale, 2014**  
**The number of people affected by global problems, 2014**

Nr.	Problema globală /Global problem	Număr persoane / Number of people
1.	Persoane subnutrite în lume acum /Starving people in the world at the moment	889603494
2.	Persoane supraponderale în lume /People with overweight in the world	1593942858
3.	Persoane obeze în lume acum /Obese people in the world currently	531314286
4.	Oameni ce au murit astăzi de foame /People who died of hunger now	13837
5.	Bani cheltuiți pentru tratarea obezității în SUA, USD /Money spent to treat obesity in USA, USD	215316101
6.	Bani cheltuiți azi pe diete în SUA, USD /Money spent today on diets in USA, USD	85533326
7.	Decese cauzate de boli transmisibile în acest an / Deaths caused by communicable diseases this year	6842715
8.	Decese ale copiilor cu vârsta sub 5 ani din acest an /Deaths of children under five years from this year	4006546
9.	Avorturi efectuate în acest an /Abortions made this year	22144063
10.	Mame care au murit în timpul nașterii în acest an /Mothers who died during birth this year	181209
11.	Persoane infectate cu SIDA /People infected with AIDS	36405899
12.	Decese cauzate de SIDA, 2014 /Deaths from AIDS, 2014	886.095
13.	Decese cauzate de cancer, 2014 /Deaths from cancer, 2014	4.329.065
14.	Decese cauzate de malarie, 2014 /Deaths from malaria, 2014	517.027
15.	igări fumate într-o zi, 2014 /Cigarettes smoked per day, 2014	6.927.873.163
16.	Decese cauzate de fumat, 2014 /Deaths from smoking, 2014	2.635.010
17.	Decese cauzate de alcool, 2014 /Deaths from alcohol, 2014	1.318.336
18.	Sinucideri produse, 2014 /Suicides, 2014	565.239
19.	Bani cheltuiți în toată lumea pe droguri ilegale, 2014, ISD /Money spent worldwide on illegal drugs, 2014, ISD	210.867.338.532
20.	Decese cauzate de traficul rutier, 2014 /Deaths from road traffic accidents, 2014	711.536

Sursa/Source: <http://www.worldometers.info/ro/>

Examinând cele mai performante domenii de C-D în medicină, precum și "start-up-uri" cu un grad ridicat de pregătire, s-au identificat trei grupuri de instrumente, care vor avea un impact asupra medicinei în ceea ce privește economia: tehnologii de comunicare, cum ar fi: telemedicina, utilizarea comunicării mobile portabile, Internet, tranziția la platforme cloud.

Sistemele informatice integrate sunt: de automatizare, de diagnostic, tratament și management, de întreținerea dosarelor medicale electronice, instrumente informatice și imagistica clinică, utilizarea monitoarelor mobile și senzori, gestiunea bazelor de date structurate, introducerea și utilizarea inteligenței artificiale, elaborarea și utilizarea interfeței "creier-calculator". Echipamente medicale, dispozitive, medicamente și materiale: de exemplu, îmbunătățirea și miniaturizarea echipamentului radiologic, dezvoltarea aparatelor și clinice non-invasive de diagnostic și fizioterapie portabile, trecerea la proceduri medicale robotizate, utilizarea nanotehnologiei, dezvoltarea de Bioproduse extrem de eficiente de generație nouă.

De exemplu, în diagnosticul și tratamentul bolilor acute, introducerea tehnologiei de telemedicină permite de a presta servicii de asistență medicală de înaltă calificare pentru populația care trăiește în zonele în care reședința permanentă a cadrelor medicale este limitată din motive geografice sau economice. Practica de a efectua consultații medicale la distanță cu ajutorul emisiunilor video, cu transmiterea prin Internet a parametrilor majori biometrici ale pacienților permite antrenarea medicilor de înaltă calificare pentru a efectua mai multe operațiuni simultane în diferite clinici.

Examining the most advanced areas of medicine C-D and also "start-ups" with a high degree of preparation, three groups of tools were identified that will have an impact on medicine in the economy: technology communication, such as: telemedicine, the use of handheld mobile communications, the Internet, the transition to cloud platforms.

Integrated computer systems are: of automation, of diagnosis, treatment and management, maintenance of electronic health records clinical imaging tools, the use of mobile monitors and sensors, database management structured introduction and use of artificial intelligence, development and use of "brain-computer" interface. Medical devices, medicines and equipment: for example, improvement and miniaturization of radiological equipment, devices and clinical development of non-invasive diagnostic and portable physiotherapy transition to robotic medical procedures, the use of nanotechnology, the development of highly efficient biopharmaceuticals of new generation.

For example, in the diagnosis and treatment of acute diseases, the introduction of telemedicine technology allows healthcare to provide highly skilled population living in areas where permanent resident of medical staff is limited because of geographic or economic reasons. Practice of performing remote medical consultations using video broadcasts with Internet transmission of patient's major biometric parameters allows training of highly qualified physicians in performing of several operations simultaneously at different clinics.

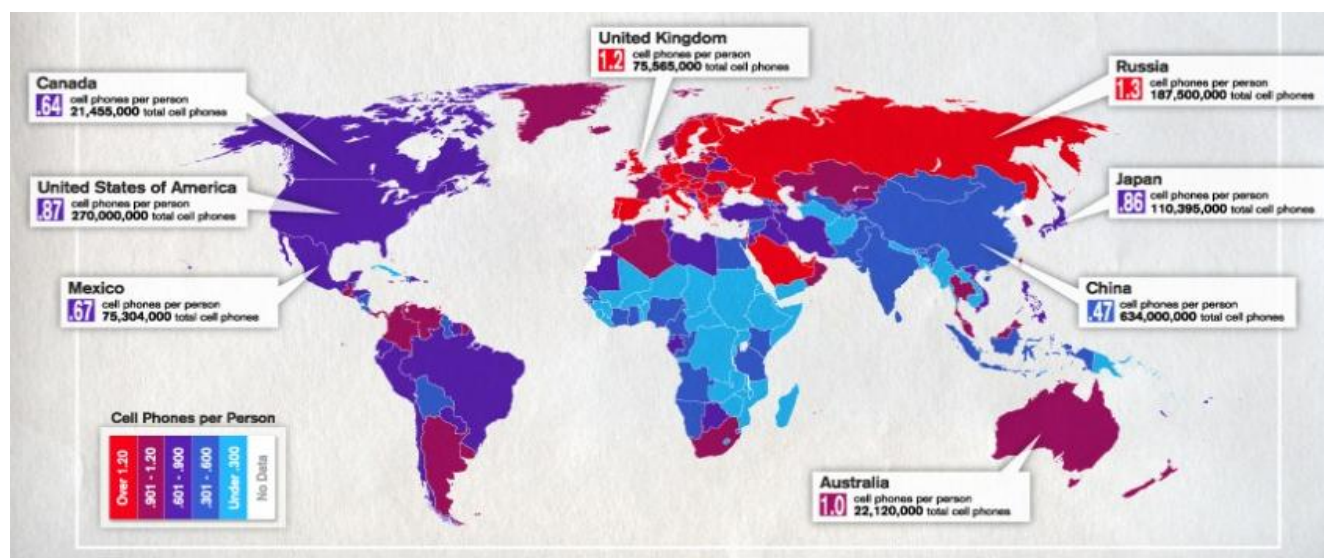


Fig. 1. Dotarea cu telefonie mobilă în unele țări ale lumii, 2014

Fig. 1. Endowment with mobile phones in some countries, 2014

Sursa /Source: BBC, ITU, <http://www.ziare.com/internet-si-tehnologie/telefoane-mob>, BBC, ITU.

Potrivit datelor International Telecom Union (ITU), numărul utilizatorilor va depăși 7 miliarde către finele anului 2014. În prezent, există 6.8 miliarde de utilizatori (cartele active) și 7.1 miliarde de oameni. Comunitatea Statelor Independente (CSI) deține 1.7 utilizatori de telefonie mobilă pe cap de locuitor. Africa se află pe ultimul loc în acest clasament, cu 63 de utilizatori la 100 de locuitori. Revoluția telefoanelor mobile ajută oamenii din statele aflate în curs de dezvoltare prin furnizarea aplicațiilor ICT în domeniile, precum: educația,

According to the International Telecom Union (ITU), number of users will exceed 7 billion by the end of 2014. Currently there are 6.8 billion users (active cards) and 7.1 billion people. Commonwealth of Independent States (CIS), owns 1.7 mobile users per capita. Africa is the last place in the standings with 63 users per 100 inhabitants. The revolution of mobile phones helps people in developing states by providing ICT applications in education, health, business and the environment. However,

s n tatea, afaceri sau mediu. Cu toate acestea, în unele state precum India, numărul telefoanelor mobile se află în scădere. Investigațiile arată că 2.7 miliarde de oameni (40% din total) sunt conectați la Internet. Europa are cea mai mare rată de penetrare în acest domeniu (75%), urmată de America (61%), Asia (32%) și Africa (16%). Deși numărul poate să crească foarte mult, raportul evidențiază faptul că 4.5 miliarde de oameni nu au încă acces la Internet, ceea ce îi face să nu ia parte la cea mai mare piață de afaceri. Cele mai multe telefoane mobile se regăsesc în China – pe primul loc, cu peste 600 milioane de terminale mobile, SUA ocupă locul al doilea, cu 270 de milioane și Rusia – locul 3, cu 187 de milioane. În ceea ce privește numărul de telefoane mobile pe cap de locuitor, cea mai mare densitate este în Emiratele Arabe Unite, urmate de Estonia, Hong Kong, Italia și Bulgaria, deci vecinii noștri de la sud o duc ceva mai bine decât noi, în 10 ani numărul americanilor, care dețin un telefon mobil, s-a triplat. Potrivit celor mai recente cercetări, 50 la sută din populația lumii folosește telefonul mobil și aproximativ un sfert are acces la Internet. Astfel, are loc extinderea hotarelor de acces la servicii medicale elementare, prin intermediul aplicațiilor mobile și metode low-cost de transmitere a datelor biometrice, morbiditate, cunoștințe și practici terapeutice, datele de conturi individuale de asigurare. Acesta va facilita finanțarea tratamentului pacienților în orice spital și va pune în practică principiul „mi se plătește din asigurare” după pacient.

Vectorul implementării sistemelor informatice integrate în sistemul de sănătate mult timp a fost o prioritate pentru dezvoltarea ramurii în multe țări.

Printre principalele cauze ale cererii sporite față de automatizare se evidențiază „incapacitatea de a gestiona, în mod eficient, cantități mari de date clinice”.

În mod evident, colectarea dosarelor medicale din surse dispersate reprezintă mult timp, iar utilizarea unui „depozit unic” reduce, în mod semnificativ, costurile de acces la astfel de informații.

in some countries like India mobile phone number is decreasing. Investigations show that 2.7 billion people (40% of total) are connected to the Internet. Europe has the highest rates of penetration into this area (75%), followed by America (61%), Asia (32%) and Africa (16%). Although the number may seem high, the report highlights the fact that 4.5 billion people still have no access to the Internet, which makes not capable to take part in the largest business market. Most cell phones are found in China - first place, with over 600 million mobile devices, the U.S. ranked second with 270 million and Russia - 3rd place with 187 million. Regarding number of mobile phones per capita, the highest concentration is in the UAE, followed by Estonia, Hong Kong, Italy and Bulgaria, so our neighbors to the south are doing better than us, in 10 years the number of Americans who own a mobile phone has tripled. According to the latest research, 50 percent of the world population uses mobile phones and about a quarter has access to the Internet. In this way boundaries to basic health services are extended through mobile applications and low-cost methods of biometric data transmission, morbidity, knowledge and therapeutic practices, individual insurance accounts data. It will facilitate financing of patient treatment in any hospital and put into practice the principle of "movement finance insurance" on behalf of patient. Vector of implementation of the integrated information systems in healthcare system for long time has been a priority for the development of this sector in many countries. Among the main causes of increased demand for automation stands out the „inability to effectively manage large amounts of clinical data”.

Obviously, collecting medical records from scattered sources takes long time, while using a "single repository" significantly reduce the cost of access to such information.

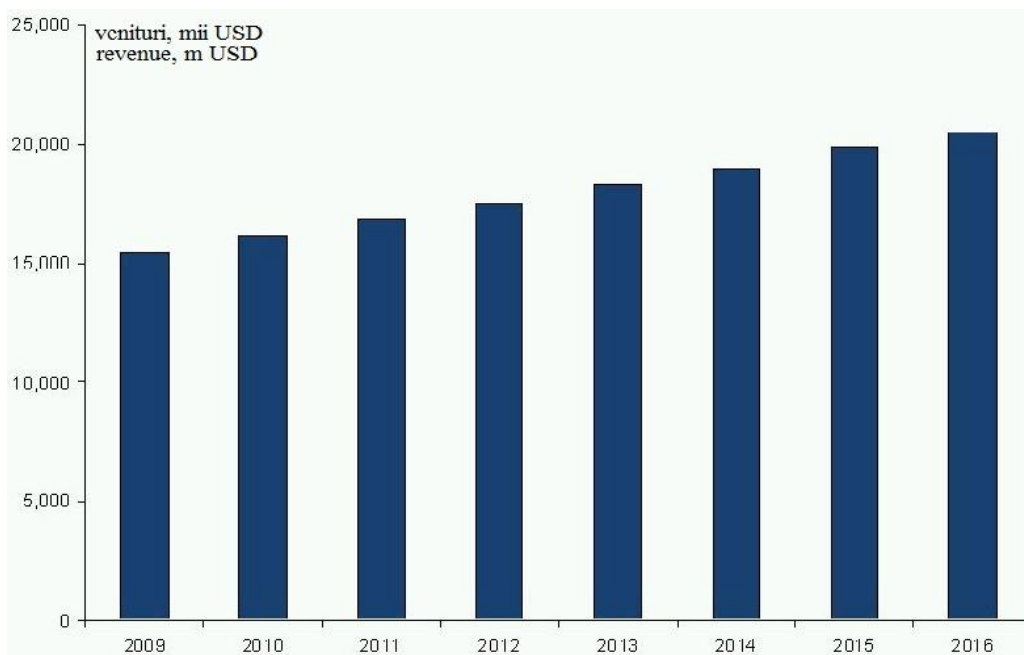


Fig. 2. Piața echipamentelor de asistență medicală la domiciliu, la nivel mondial, veniturile, mii USD, 2009-2016

Fig. 2. Healthcare home equipment market, at global level, income, thousand USD, 2009-2016

Sursa /Source: GBI Research.

Companii de realizare a astfel de proiecte confirm , c ele conduc nu numai la reducerea costurilor opera ionale i termenii de tratament, dar i la reducerea birocratiei legate de personalul medical, îmbun t irea i prestarea calitativ i la timp a serviciilor. Prin urmare, drept parte a m surilor de urgen în unele spitale din Europa, a fost realizat deja trecerea la baze de date electronice privind starea s n t ii pacientului, folosind dispozitive calculatoare-tablet comprimate, au implementat cartele electronice pentru pacien i. Ele joac rolul unui depozit electronic personal despre pacient, toate investiga iile i expertizele medicale.

De rând cu sistemele de cercetarea i control al datelor de laborator, re ete, noti ele medicilor, bazele de date electronice ofer un sistem de gestiune integrat eficient de informa ii pe mai multe niveluri, de la cele furnizate de clinici, organiza ii de asigur ri în s n t ate, pacien i, pân la autorit i de reglementare. Utilitatea practic a acestor instrumente în medicin este determinat de posibilitatea integr rii unice a indicatorilor parametrilor medicali ai persoanelor prin intermediul dispozitivelor portative, monitorizare special , scanere, telefonie mobil etc. În acest caz, informa iile primite cu privire la statutul i activitatea organismului pacientului pot fi utilizate de c tre medici nu ca masive de date disparate, ci ca un agregat, ca fluxul de informa ii structurat de mare valoare. Dup cum arat experiena a proiectului pilot din Australia, pe scar regional , trecerea la o baz de date clinice înregistrate ale popula iei a fost estimat la 300 de milioane AUD pe an, care este realizat prin reducerea erorilor i dublarea personalului medical. Dup cum s-a men ionat deja, un alt vector al tendin ei globale în scenariul tehnologic este tranzi ia treptat la medicina preventiv . S-a observat, c consumatorii, la etapa de prevenire, suport pierderi (cheltuieli) mai mici decât la etapa când oamenii sunt bolnavi. La nivel de stat, costurile pentru men inerea s n t ii sunt, de asemenea, reduse ca urmare a luptei cu apari ia de boli cronice.

Companies that realize such projects confirms that they lead not only to reduce operational costs and terms of treatment, reduce paper work of medical staff, improving and delivering of quality and timely services. Therefore, as part of emergency measures in some hospitals in Europe, was already made the transition to electronic databases concerning patient's health status, using tablet devices, tablet computers, have implemented electronic cards for patients. They play the role of a patient's personal electronic deposit, with all investigations and medical expertises. Along with research and control systems of laboratory data, formulas, medical notes, electronic databases provide an effective integrated management of information on many levels, from those provided by clinics, health insurance organizations, patients tillregulatory authorities. The practical utility of these tools in medicine is due to the unique possibility of integrating indicators medical parameters of persons using portable devices, special monitoring, scanners, mobile phone, etc. In this case, the information received on the status and activity of the patient's body can be used by doctors not as massive disparate data, but as an aggregate, as a flow of structured information of great value. As the pilot project experience from Australia, on a regional scale, shows that transition to a clinical database of recording population was estimated at 300 million AUD per year, which is achieved by reducing of errors and duplication of medical staff. As already was mentioned, another vector of the global trend in technological scenario is a gradual transition to preventive medicine. It was noted that consumers, at stage of preventinon suffer lower losses (expenses) than at the stage when people are sick. At state level, health maintenance costs are also reduced as a result of the struggle with the occurrence of chronic diseases.

### World Market for Telehealth - Device and Service Revenues

Revenues in Millions of US Dollars and Annual % Growth 2011-2017

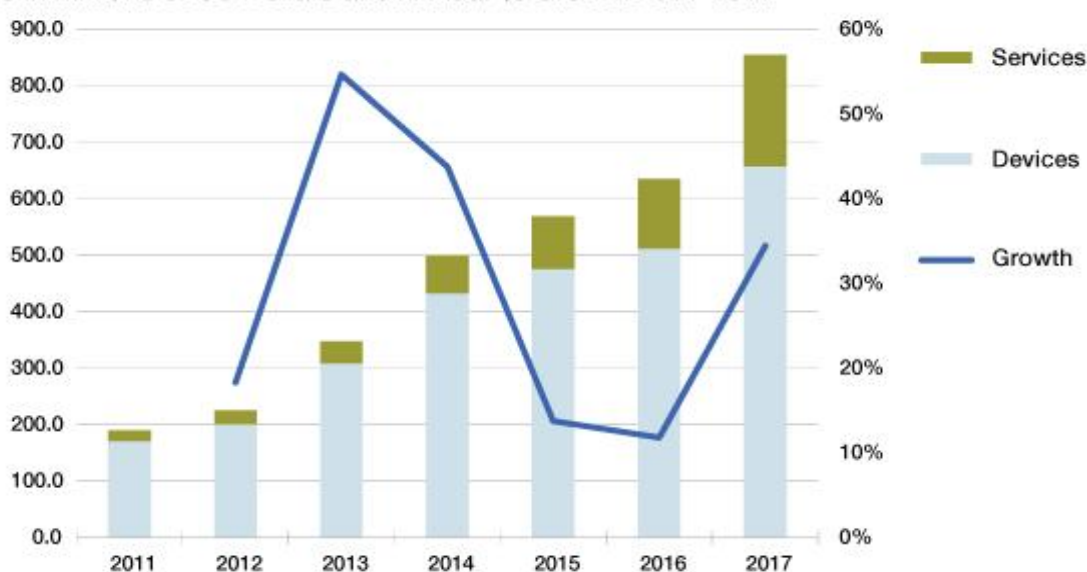


Fig.3. Pia a mondial pentru teledispozitive pentru s n t ate, servicii i veniturile

Fig. 3. The global market for tele-health device, services and income

Sursa/Source: IHS InMedia.

Conform unor estimări, aproximativ 60-80% din costurile sunt asociate cu finanțarea directă a proceselor de tratament medical. Astfel, de exemplu, în SUA doar pentru tratamentul bolilor cronice, cauzate de excesul de greutate, anual, sunt cheltuite aproximativ 147 miliarde USD, care este cca o zecime din toate cheltuielile pentru medicina națională. Fiecare boală cronică suplimentară la oameni sporește costul cheltuielilor de îngrijiri medicale pentru acest pacient. Din punctul de vedere al cheltuielilor medicale de perspectivă, o mare influență asupra lor are îmbunătățirea metodelor și mijloacelor de diagnostic precoce. Tendința de introducere a tehnicii non-invasive de diagnostic precoce și tratamentul bolilor, prin reducerea costurilor și miniaturizarea dispozitivelor medicale, permite a le "împacheta" în mijloace tehnice simple de utilizare individuale, ca: scanere pentru imagini ECG (electrocardiograf), instrumente de diagnosticare-televizor, termografie medicală, senzorii punctelor active biologice sau acupuncturale, aparate fizioterapeutice compacte. Astfel, prin procesul de stimulente economice, în medicina preventivă tot mai frecvent se implică pacientul, ce reduce nevoia de vizite regulate la clinică, apare posibilitatea de manipulări simple, independente și, în mod regulat, oferind, astfel, informațiile necesare unui medic cu mult înainte de vizitarea unei unități medicale. Astfel, doctorul muncește productiv, concentrându-și activitatea sa la cercetarea și interpretarea tehnicilor terapeutice de corectare a sănătății pacientului.

Pacientul, la rândul său, economisește timp și bani. În combinație cu metodele de diagnostic precoce, în medicina preventivă, o importanță deosebită capătă tendința de a gestiona modul sănătos de viață și habitatul său.

În acest sens, pe termen lung, potențialul de reducere a costurilor de menținere a sănătății din această tendință este estimat suficient de mare. Asigurarea modului activ de viață, alimentația, reducerea fumatului poate micșora, în mod semnificativ, povara costisitoare pentru medicamente. Un exemplu de stimulare economică a unui stil de viață sănătos poate fi sistemul de sănătate elvețian, în cazul obligației generale de a procura polița de asigurare medicală se fac reduceri pentru persoanele, care nu fumează. Conform estimărilor noastre, reducerea dependenței de tutun, folosind stimulentele economice, permite economiei elvețiene a reduce costurile de la 1.2 la 1.5 miliarde USD pe contul reducerii corespunzătoare a primelor de asigurare. Punerea în aplicare a metodelor de diagnostic precoce, de rând cu obiectivele de corecție în timp a sănătății umane, contribuie la dezvoltarea sistemului de diagnostic precis al bolilor, când evaluarea sănătății poate fi efectuată pentru toți oamenii de-a lungul vieții lor. Pentru aceasta este necesară actualizarea continuă a hărții teritoriale de morbiditate, care reflectă dinamica de sănătate și susceptibilitatea la diferite grupe de vârstă la diferite boli. Reprezentativitatea și frecvența unei astfel de probe poate fi furnizată regulat și prescrie pacienților anumite remedii. De exemplu, folosind metodele de screening-ul de la distanță, bazate pe metode clinice cunoscute de diagnostic și acupunctură, aplicând dispozitive portabile, inclusiv integrarea telefonului mobil pentru diagnosticarea riscurilor de boli, diagnosticul fără vizită la clinici și cabinete medicale. Medicul este implicat în procesul de interpretare a datelor și pas cu pas elaborează deciziile clinice.

Din punctul de vedere al vectorului dezvoltării pieței

Conform unor estimări, aproximativ 60-80% din costurile financiare sunt asociate cu tratamentul medical. Astfel, de exemplu, în SUA doar pentru tratamentul bolilor cronice cauzate de excesul de greutate sunt cheltuite anual aproximativ 147 miliarde dolari, ceea ce este o zecime din toate costurile pentru medicina națională. Fiecare boală cronică suplimentară la oameni crește costul cheltuielilor de îngrijiri medicale pentru pacient. Din punctul de vedere al cheltuielilor medicale de perspectivă, o mare influență asupra lor are îmbunătățirea metodelor și mijloacelor de diagnostic precoce. Tendința de introducere a tehnicilor non-invasive de diagnostic precoce și tratamentul bolilor, prin reducerea costurilor și miniaturizarea dispozitivelor medicale, permite a le "împacheta" în utilizarea individuală de mijloace tehnice simple, ca: scanere pentru imagini ECG (electrocardiograf), instrumente de diagnosticare-televizor, termografie medicală, senzorii punctelor active biologice sau acupuncturale, aparate fizioterapeutice compacte. Astfel, prin procesul de stimulente economice, în medicina preventivă tot mai frecvent se implică pacientul, ceea ce reduce nevoia de vizite regulate la clinică, apare posibilitatea de manipulări simple, independente și, în mod regulat, oferind, astfel, informațiile necesare unui medic cu mult înainte de vizitarea unei unități medicale. Astfel, doctorul muncește productiv, concentrându-și activitatea sa la cercetarea și interpretarea tehnicilor terapeutice de corectare a sănătății pacientului.

Pacientul economisește timp și bani. În combinație cu metodele de diagnostic precoce în medicina preventivă, o importanță deosebită capătă tendința de a gestiona modul sănătos de viață și habitatul său.

În acest sens, pe termen lung, potențialul de reducere a costurilor de menținere a sănătății din această tendință este estimat suficient de mare. Asigurarea modului activ de viață, alimentația, reducerea fumatului poate micșora, în mod semnificativ, povara costisitoare pentru medicamente. Un exemplu de stimulare economică a unui stil de viață sănătos poate fi sistemul de sănătate elvețian, în cazul obligației generale de a procura polița de asigurare medicală se fac reduceri pentru persoanele, care nu fumează. Conform estimărilor noastre, reducerea dependenței de tutun, folosind stimulentele economice, permite economiei elvețiene a reduce costurile de la 1.2 la 1.5 miliarde USD pe contul reducerii corespunzătoare a primelor de asigurare. Punerea în aplicare a metodelor de diagnostic precoce, de rând cu obiectivele de corecție în timp a sănătății umane, contribuie la dezvoltarea sistemului de diagnostic precis al bolilor, când evaluarea sănătății poate fi efectuată pentru toți oamenii de-a lungul vieții lor. Pentru aceasta este necesară actualizarea continuă a hărții teritoriale de morbiditate, care reflectă dinamica de sănătate și susceptibilitatea la diferite grupe de vârstă la diferite boli. Reprezentativitatea și frecvența unei astfel de probe poate fi furnizată regulat și prescrie pacienților anumite remedii. De exemplu, folosind metodele de screening-ul de la distanță, bazate pe metode clinice cunoscute de diagnostic și acupunctură, aplicând dispozitive portabile, inclusiv integrarea telefonului mobil pentru diagnosticarea riscurilor de boli, diagnosticul fără vizită la clinici și cabinete medicale. Medicul este implicat în procesul de interpretare a datelor și pas cu pas elaborează deciziile clinice.

Din punctul de vedere al vectorului dezvoltării pieței



medicale, introducerea unui astfel de screening-ul de la distanță îndeplinește mai multe obiective: rapid și la costuri relativ reduse se actualizează în format regulat datele personale și harta de morbiditate, oferind asistență medicală în timp util pacientului. Pentru stat, această abordare accelerează elaborarea soluțiilor în domeniul sănătății și dezvoltării teritoriale, asigurarea populației din zonă cu medicamente; operativ și cu cheltuieli minime, cu participare redusă a personalului medical se va colecta cele mai importante informații de marketing și rapoartele statistice pentru a evalua eficacitatea inițiativelor guvernamentale în domeniul sănătății; se formează semnale corecte pentru politicile publice, vizând condițiile de viață ale populației și punerea în aplicare a standardelor superioare, calitatea apei potabile, dezvoltarea culturii fizice și centrelor sportive, dispensarelor, sanatoriilor și stațiilor balneoclimaterice; în legătură cu tehnologia de telemedicină se realizează o acoperire mai mare pentru îngrijiri medicale de diagnostic și preventive.

Prin urmare, cea mai importantă tendință de a lua în considerare introducerea medicinei personalizate, tratamente unice și dezvoltarea produselor farmaceutice, ținând cont de caracteristicile fiecărui organism. Punerea lor în aplicare este posibil datorită progresului științific în domeniul ingineriei genetice. Pentru indicatorii sănătății economice, care ar însemna extinderea listei de clasificare a bolilor, va fi considerat ca o caracteristică a fiecărei persoane în parte. Pe de altă parte, se va trece în domeniul la prețuri mai competitive. Standardizarea durată a serviciilor medicale va face procedurile de diagnostic și tratament mai transparente și previzibile. Pentru organizațiile de asigurări de sănătate, acest lucru ar oferi o oportunitate de a efectua o analiză comparativă mai detaliată a costurilor serviciilor între diferite clinici, prin urmare, mai mult control asupra riscurilor de asigurare pentru populație cu scopul optimizării costurilor de asigurări de sănătate. Întreprinderile medicale și medicii vor putea să efectueze analize comparative a costurilor pentru fiecare serviciu medical în scopul identificării zonelor de eficientizare a tratamentelor.

**Concluzii.** Putem prezice, că peste 10-15 ani, pe piața mondială de îngrijire a sănătății, în cazul punerii în aplicare a unui model de explozie tehnologică cu sporirea concomitentă a medicinei predictive, model de profesionalism și participare activă a pacienților în procesul de diagnostic clinic, modelul pacientului motivat de anumiți factori va avea un factor de limitare a cheltuielilor pentru sănătate.

În legătură cu trecerea la punerea în aplicare a modelului concurenței gestionate în realizarea scenariilor de dezvoltare a pieței serviciilor medicale prin promovarea orientărilor corecte orientate: serviciile medicale vor deveni mai accesibile datorită stimulentele pentru îmbunătățirea continuă a activităților lor vizând organizațiile curativ-profilactice și pentru companiile de asigurări medicale. Domeniul va deveni atractiv pentru investiții din partea capitalului privat.

Multe elemente ale modelului de gestionare a concurenței se poate regăsi, actualmente, în unele țări, precum Elveția și Olanda. Oferta pe aceste piețe este formată de sectorul privat, clinici și medici, cu toate acestea, ei se află sub control rigid de reglementare din partea statului. Necesitatea procurării polițelor de asigurare obligatorii sunt reglementate de lege pentru fiecare cetățean, dar companiile de asigurări pot concura între ele,

development, the introduction of such a remote screening fulfills several objectives: quick and relatively low cost are updated in regular personal data and map morbidity, providing timely healthcare to patient. For the state, this approach accelerates the development of solutions in healthcare and territorial development, providing drugs to populated area; promptly and at minimal cost, with low participation of medical personnel will be collected the most important marketing and statistical information for evaluation the effectiveness of government initiatives in health; correct signals are formed to public policy, regarding living conditions of the population and higher standards implementation, the water quality, development of physical culture and sports centers, clinics, sanatoriums and spas; about telemedicine technology is carry out a provides a wider coverage for diagnostic and preventive care.

Undoubtedly, the most important trend is the tendency to consider the introduction of personalized medicine, unique treatments and development of pharmaceutical products, taking into account the characteristics of each organism. Their implementation is possible due to scientific progress in the field of genetic engineering. For indicators of economic health, which would mean expanding the list of classification of diseases will be considered as a characteristic of each person. On the other hand, it will shifted to field with more competitive prices. Standardization of medical services will be tough diagnostic and treatment procedures more transparent and predictable. This would provide health insurance organizations, an opportunity to conduct a more detailed comparative analysis of the costs of services between different clinics and therefore more control over insurance risks to the population in order to optimize the cost of health insurance. Medical companies and doctors will be able to conduct a comparative analysis of costs for each medical service to identify areas to streamline the treatment.

**Conclusions.** We predict that in 10-15 years, on global healthcare market, in the case of implementation of a technological explosion model with concomitant increasing of predictive medicine, the model of professionalism and active participation of patients in the clinical diagnosis, the patient model is motivated by several factors will have a factor of limiting health spending.

In connection with the transition to the implementation of managed competition model in achieving of market development scenarios of health services by promoting correctly oriented guidelines: health care will become more affordable due to assertion incentives for continuous improvement of their activities regarding curative-preventorium organizations and health insurance companies. The domain will become attractive investments from private capital.

Many elements of the management model of competition can be found now in some countries, such as Switzerland and the Netherlands. Demand in these markets is formed by private sector clinics and physicians, however, who are under rigid control of state regulators. Necessity to acquire mandatory insurance policy is governed by the law for every citizen, but insurance companies can compete

gestionând riscurile. Formarea programelor de asigurare în termeni după volum și cost se va realiza în funcție de particularitățile de sănătate ale fiecărei persoane, care, în cele din urmă, va aduce beneficii economice atât pentru pacient, cât și pentru medic.

with each other, managing risks. Formation of insurance programs in terms of volume and cost will be based on the peculiarities of each individual's health, which will ultimately bring economic benefits for both the patient and the physician.

#### Referințe bibliografice / References

1. GRIBINCEA, A., ANTOCI, A., IGNAT, V. *Impactul tehnologiilor de management în autoritățile de administrație publică din R. Moldova (în domeniul sănătății)*. Chișinău: ULIM, 2010. 85 p. ISBN 978-9975-101-34-9.
2. GRIBINCEA, A., POȘTARU, E., ROȘCA, P. Nivelul de implementare a inovațiilor și noilor tehnologii în activitatea întreprinderilor din Republica Moldova: probleme și sugestii. In: *Economia în condiții de criză: conferința internațională, 23-25 octombrie 2009*. Universitatea „Tomis” din Constanța. Constanța: Ed. Nautica, pp. 212-219.
3. GRIBINCEA, A., RĂDESCU, O. O abordare informațională a strategiilor și politicilor comerciale ale firmelor. In: *Revista de Economie*. 2012, an. 6, nr. 3-4, pp. 319-326.
4. GRIBINCEA, A., ȘÎRBU, G., ROZEMBERG, I., COREACHIN, S. Produsele intelectuale în protecția mediului natural. In: *Studii Economice*. 2010, an. 4, nr. 1-2, pp. 60-72.
5. *Candidat la top 300* [accesat 5 august 2014]. Disponibil: <http://www.capital.ro/top>
6. *Doar 901 dolari pe an investiți în sistemul de sănătate pe cap de locuitor* [accesat 22 iulie 2014]. Disponibil: <http://www.curierulnational.ro/Economie/2014-03-26/Doar+901+dolari+pe+an+investi%C8%9Bi+in+sistemul+de+sanatate+pe+cap+de+locuitor>
7. LEBLANC, T. *7 Reasons Health Care Market is Healthy*. 2012, 25 septembrie [accesat 12 august 2014]. Disponibil: [http://www.commercialintegrator.com/article/7\\_reasons\\_the\\_health\\_care\\_market\\_is\\_healthy](http://www.commercialintegrator.com/article/7_reasons_the_health_care_market_is_healthy)
8. *În lume există doar 4,8 miliarde de telefoane mobile, iată câteva statistici despre ele*. 2010, 6 decembrie [accesat 5 august 2014]. Disponibil: <http://www.idevice.ro/2010/12/06/in-lume-exista-4-8-miliarde-de-terminale-mobile>
9. [accesat 21 august 2014]. Disponibil: <http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&cat=mc&mc=138&type=news&p=2&newsid=1312>
10. *Internet și tehnologie* [accesat 11 iulie 2014]. Disponibil: <http://www.ziare.com/internet-si-tehnologie/telefoane-mob>

**Recomandat spre publicare: 23.04.2014**

**CONSIDERENTE CU PRIVIRE  
LA INTEGRAREA ECONOMIC  
A REPUBLICII MOLDOVA**

**Simion CERTAN<sup>1</sup>, profesor, dr. hab., UASM  
Ion CERTAN, dr., USM**

*Dup aprobarea Declarației de independență (27 august 1991), Republica Moldova trăiește în speranța de a-și consolida locul printre națiunile democratice ale lumii și de a-și fiuri un nou sistem socio-economic. Formarea noului sistem economic parcurge o etapă dificilă de conjugare a eforturilor proprii cu cele ale comunității internaționale.*

*În articol se meditează asupra evoluției economiei naționale, orientării spațiale a relațiilor comerciale, vectorului integrării economiei naționale. Autorii vin cu unele propuneri care ar accelera și eficientiza procesele de punere în aplicare a Acordului de Asocierie ulterior de integrare a economiei naționale în Uniunea Europeană.*

**Cuvinte cheie:** economie, import, export, integrare, politici, eficiență.

**Introducere.** Nivelul dezvoltării economiei oricărui stat, inclusiv în țara noastră, este dependent, într-o măsură din ce în ce mai mare, de priceperea de a pune în valoare efectele globalizării, rodul integrării fie în economia altei țări, fie în economia unei grupări de state. Liberalizarea circulației cetățenilor Republicii Moldova și Semnarea Acordului de Asocierie cu Uniunea Europeană, care include formarea unui spațiu al liberului schimb, cauzează noi condiții atât pentru Piața Comună cât și pentru țara noastră. Noile condiții impun conjugarea eforturilor proprii cu cele ale comunității Europene.

**Stadiul cunoașterii problemei.** Studiul diverselor aspecte ale integrării economice s-a realizat atât în țară cât și peste hotarele ei. Însă, chiar dacă acest subiect a fost investigat, discutat la diferite întruniri oficiale, abordat la sesiuni științifice, expus în diverse publicații naționale și internaționale, integrarea economiei naționale în sistemul economic European necesită a fi investigate. Situația respectivă ne-a îndemnat să medităm asupra orientării exportului și importului bunurilor și serviciilor, asupra produselor cu care țara noastră ar putea să se integreze, posibilele urmări ale proceselor de integrare.

**Material și metodă.** Din materialele utilizate în cercetare fac parte actele normative naționale și internaționale, manuale, monografiile, materialele sesiunilor științifice și alte publicații specifice temei. Studiul se realizează pe datele selectate și prelucrate de autori în baza anuarelor statistice ale Republicii Moldova, Eurostat-ului, Băncii Mondiale și Naționale și altor publicații care ne-au furnizat semnificații și explicații pertinente în raport cu cercetarea.

**CONSIDERATIONS  
ON THE ECONOMIC INTEGRATION  
OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA**

**Simion CERTAN, PhD, Professor, UASM  
Ion CERTAN, PhD, USM**

*After the approval of Declaration of Independence (August 27, 1991), Republic of Moldova lives in the hope to strengthen its place among the democratic nations of the world and create a new socio-economic system. The formation of the new economic system passes through a difficult stage of the country's joint efforts with those of the international community.*

*The article is meditated on the development of national economy, the spatial orientation of trade relations, and the vector integration of the national economy. The authors come up with some proposals that would accelerate and streamline of the process of implementation of the Association Agreement and the subsequent integration of the national economy in the European Union.*

**Key words:** economy, import, export, integration, policies, efficiency.

**JEL Classification: F15, F42, G38**

**Introduction.** The level of economic development of any country, including our country, is dependent, to an extent increasingly larger, on the ability to highlight the effects of globalization, the result of integration either in the economy of another country or the economy of a group of states. The liberalization of movement of Moldovan citizens and signing the Association Agreement with the European Union which includes the formation of a free trade area causes new conditions for both the Common Market and our country. The new conditions impose the conjunction of state-owned efforts with the European community.

**Knowledge level of the problem.** The study of various aspects of the economic integration has been accomplished both in the country and abroad. However, even if this issue was investigated, discussed at various official meetings, addressed to the scientific sessions, presented in various national and international publications, the integration of the national economy into the European economic system needs to be investigated. This situation leads us to meditate on the orientation of exports and imports of goods and services, the products with which our country would be able to integrate, the possible outcomes of the integration processes.

**Material and method.** Some of the materials used in the research are national and international legal acts, textbooks, monographs, national and international conference proceedings and other publications specific to the topic. The study is performed on selected and processed data by authors based on the statistical yearbooks of the Republic of Moldova, Eurostat, World Bank and National Bank and other publications that have provided meaningful and relevant explanations in relation to the research.

<sup>1</sup> © Simion CERTAN, simcertan@hotmail.com

**Rezultate i medita ii****1. Considera ii generale privind economia na ional .**

Produsul intern brut (în pre uri curente) al Republicii Moldova în anii 1990-2000, dup cum urmeaz din tabelul 1, se reduce de 2.8 ori, apoi ajunge în anul 2008 la ceva peste 6 miliarde \$, ceea ce-i mai mult de 4.7 ori în raport cu anul 2000, apoi se mic oreaz pân la 5.4 miliarde \$ în 2009 ca apoi s creasc la 7.3 miliarde \$ în 2012 sau cu 33.3 la sut fa de 2009. Dac nivelul PIB-ului din anul 1990 în pre uri curente a fost dep it înc în anul 2006, majorându-se de 2.12 ori în anul 2012, apoi în pre uri comparabile în 2012 PIB-ul forma doar 62% de la nivelul celui din anul 1990.

**Results and meditations****1. General considerations on the national economy.**

The gross domestic product (in current prices) of the Republic of Moldova during the years 1990-2000 as indicated in Table 1 is reduced by 2.8 times, than in 2008 it reaches over 6 billion \$, which is more by 4.7 times compared to 2000, afterwards it decreases to 5.4 billion \$ in 2009 so that later it rose to 7.3 billion \$ in 2012 or by 33.3 percent in comparison with 2009. If the GDP level in 1990 in current prices was exceeded in 2006, increasing by 2.12 times in 2012, than in comparable prices in 2012 the GDP formed only 62% of the level of that from 1990.

**Tabelul /Table 1**

**Produsul intern brut al Republicii Moldova/  
Gross domestic product of the Republic of Moldova**

	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
PIB total, mil \$ actuali/ total GDP, million \$ current	3592.9	1753.0	1288.4	2988.2	3408.4	4402.5	6054.8	5439.4	5811.4	7015.2	7252.8
PIB, mil \$(comp.2005)/ GDP \$ million (comp.2005)	5960.8	2389.7	2122.5	2988.2	3131.1	3227.2	3477.8	3269.5	3501.4	3726.0	3696.2
Agricultur , valoare ad ugat (% din PIB)/ Agriculture, value added (% of GDP)	36.1	33.0	29.0	19.5	17.4	12.0	10.7	10.1	14.4	14.8	13.1
Industrie, valoare ad ugat (% din PIB)/ Industry, value added (% of GDP)	36.7	32.2	21.7	16.3	15.6	14.8	14.3	13.1	13.2	16.8	16.8
Servicii etc., valoare ad ugat (% din PIB)	27.2	34.8	49.3	64.2	67.0	73.2	75.0	76.8	72.4	68.4	70.2
Cre terea PIB, % anual/ GDP growth rate,% annually	-2.4	-1.4	2.1	7.5	4.8	3.1	7.8	-6.0	7.1	6.4	-0.8
PIB pe cap de locuitor, \$ actuali/ GDP per capita, \$ current	972.1	476.0	354.0	831.2	950.5	1230.8	1696.0	1525.5	1651.5	1970.1	2037.6
PIB pe cap de locuitor, PPP, \$ interna . actuali/ GDP per capita, PPP, \$ intern. current /	3330.3	1514.7	1475.3	2362.0	2558.0	2712.9	2986.3	2832.6	3073.4	3335.9	3368.3
Indicele GINI/ GINI index	*	*	39.35	36.28	36.13	35.27	35.30	34.02	33.03	*	*

Sursa /Source: <http://data.worldbank.org/indicator>

Not /Note\*= lips date/ lack of data

Ponderea agriculturii are tendin a general de a se mic ora de la 36,1% în 1990 la 13.1 la sut în anul 2012 sau de 2.75 ori. Mai lent, de la 36,7% în 1990 la 16,8% sau de 2.2 ori, se reduce ponderea industriei. Dac PIB-ul per cap de locuitor în \$ actuali variaza de la 354 \$ în 2000 la 2037.6 \$ în anul 2012 apoi fiind calculat conform PPP oscileaza de la 1475.3 \$ în 2000 la 3368.3 \$ în 2012. Cea mai mare parte a PIB-ului dup anul 2000 s-a format în sectorul economiei private. PIB-ul format în sectorul privat a crescut de la media de 2.56 miliarde lei în anii 1995-1997 la 14.03 miliarde lei în 2010 sau de 5.5 ori apoi în sectorul privat respectiv de la 4.3 la 33.9 miliarde lei sau de 7.7 ori.

*Pia a intern a Republicii Moldova este limitat de cei numai circa 4.3 milioane de consumatori i condi ionat de capacitatea de cump rare a acestora. Venitul mediu lunar*

The share of agriculture generally tends to decrease from 36.1% in 1990 to 13.1 percent in 2012 and by 2.75 times. More slowly, from 36.6% in 1990 to 16.8% or by 2.2 times reduces the share of industry. If the GDP per capita in current \$ varies from 354 \$ in 2000 to 2037.7 \$ in 2012 than being calculated according to PPP it oscilates from 1475.3 in 2000 to 3368.3 \$ in 2012. The largest part of GDP after 2000 was formed in the sector of private economy. The GDP formed in the private sector increased from the average of 2.56 billion lei in 1995 – 1997 to 14.3 billion lei in 2010 or by 5.5 times, than in the private sector respectively from 4.3 to 33.9 billion lei or by 7.7 times.

*The domestic market of the Republic of Moldova is limited only by those almost 4.3 million consumers and is contingent by their ability to purchase. Even if the average*

disponibil raportat la valoarea medie a minimumului de existență pe o persoană, chiar dacă a sporit de la 51,4% în 2001 la 92,7% în 2012, rămâne insuficient. Mai mult, economia națională nu dispune de suficiente resurse, în special energetice, pentru a asigura producerea continuă a bunurilor. Deci, RM este condamnată la relații comerciale cu alte țări.

**2. Mutații structurale în export și import.** Exportul de bunuri și servicii fiind raportat la PIB oscilează de la 36,87% în 2009 (tabelul 2) la 51,14% în anul 2005, menținându-se în ceilalți ani, indicați în tabel, între 40 și 50 la sută. De menționat că ponderea exportului tehnologiilor de vârf este foarte joasă variind de la 3,08% în 2000 la 8,26% din producția exportată în anul 2010.

monthly income available based on the average value of the subsistence minimum per person increased from 51.4% in 2001 to 92.7% in 2012 remains insufficient. Moreover, the national economy has enough resources, especially energy, to ensure continuous production of goods. Thus, Moldova is sentenced to trade with other countries.

**2. Structural changes in export and import.** The exports of goods and services as a share of GDP ranges from 36.87% in 2009 (Table 2) to 51.14% in 2005, continuing in the following years, indicated in the table, between 40 and 50 percent. Note that the share of high technology exports is very low ranging from 3.08% in 2000 to 8.26% of the production exported in 2010.

Tabelul 2 /Table 2

**Unele aspecte privind activitatea economică în Republica Moldova/  
Some aspects of economic activity in the Republic of Moldova**

	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
PIB total, mil \$ actuali/ Total GDP, \$ million current	3592.9	1753.0	1288.4	2988.2	3408.4	4402.5	6054.8	5439.4	5811.4	7015.2	7252.8
Exporturi de bunuri și servicii, % din PIB/ Exports of goods and services, % of GDP	48.22	49.34	49.78	51.14	45.26	47.45	40.82	36.87	39.22	44.97	43.62
Exporturi de tehnologie de vârf, % din prod. Exportate/ Exports of high technology, % of prod. exported	*	3.79	3.08	3.96	4.78	5.12	4.24	4.59	8.26	6.31	*
Importuri de bunuri și servicii, % din PIB/ Imports of goods and services, % of GDP	50.56	57.96	75.43	91.67	91.90	97.14	93.50	73.49	78.54	85.82	84.24
Inflație, deflator PIB, % anual/ Inflation, deflator GDP, % annually	13.5	38.73	27.34	9.34	13.4	15.8	9.3	2.2	11.1	7.6	7.5
Inflația, prețurile de consum, % anual/ Inflation, consumer prices, % annually	*	29.8	31.1	11.8	12.9	12.1	12.9	-0.1	7.4	7.7	4.7
Cheltuieli militare, % din PIB/ Military expenditure, % of GDP	*	0.93	0.40	0.40	0.48	0.52	0.61	0.46	0.32	0.30	0.30

Sursa/Source: <http://data.worldbank.org/indicator>

Notă/Note\*= lipsă date/lack of data

Importul de bunuri și servicii depășește ferm exportul acestora oscilând de la 50,56 la sută în raport cu PIB în 1990 la 97,14% în anul 2007. O astfel de situație, când se importă bunuri și servicii în valori echivalente sau aproape echivalente cu PIB este extrem de periculoasă pentru economia oricărui țară, inclusiv și pentru economia RM.

Inflația în prețurile de consum în anii 1995-2000 s-a menținut la un nivel foarte înalt de circa 30 destinate consumului în 2008 și ulterior se micșorează la 4,7-7,7 la sută. Chiar dacă s-a micșorat, inflația considerabil influențează consumul și cheltuielile cu destinație socială cum ar fi cele pentru sănătate, care variază de la 3,2% în 2000 la 6,1% în anul 2009 din PIB.

Valoarea exportului și importului bunurilor materiale are tendința de a spori (Tabelul 3). Însă exportul în 2012 s-a majorat de circa 2,72 ori în raport cu anul 1996, iar importul

Imports of goods and services categorically exceed their export ranging from 50.56 percent in relation to GDP in 1990 to 97.14% in 2007. Such a situation, when importing goods and services in amounts equivalent or nearly equivalent to the GDP is extremely dangerous for the economy of any country, including the Moldovan economy.

The inflation in consumer prices in years 1995-2000 remained very high more than 30 intended for consumption in 2008 and subsequently decreased to 4.7-7.7 percent. Even if it decreased, the inflation considerably influences the consumption and social expenses such as those related to health which vary from 3.2% in 2000 to 6.1% of GDP in 2009.

The value of exports and imports of material goods tends to increase (Table 3).

Although, exports in 2012 increased by about 2.72 times

– de 4.86 ori, ceea ce a cauzat micșorarea acoperirii importului cu exportul de la 74,1% în 1996 la 41,5% în 2012. Creșterea vertiginoasă a deficitului comercial devine extrem de periculoasă pentru economia noastră. Sigur, se cere a clarifica care-i aportul ramurilor economice naționale la formarea deficitului.

compared with 1996, while imports – by 4.86 times, which caused the decrease of import coverage by exports from 74.1% in 1996 to 41.5% in 2012. The rapid growth of trade deficit is very dangerous for our economy. Definitely, it is necessary to clarify what is the contribution of the national economy branches to the formation of deficit.

Tabelul 3 / Table 3

<b>Exportul și importul în Republica Moldova, milioane \$/ Export and import in the Republic of Moldova, million \$</b>										
	1996	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Total - Export	795.0	471.5	1090.9	1050.4	1340.0	1591.1	1283.0	1541.5	2216.8	2161.9
- Import	1072.3	776.4	2292.3	2693.2	3689.5	4898.8	3278.3	3855.3	5191.3	5212.9
- balan a comercial / balance of trade	-277.3	-304.9	-1201.4	-1642.8	-2349.5	-3307.6	-1995.3	-2313.8	-2974.5	-3051.0
a. produse industriale/ industrial products	210.3	182.2	508.2	586.1	833.8	996.1	678.2	788.1	1299.7	1219.1
- export	210.3	182.2	508.2	586.1	833.8	996.1	678.2	788.1	1299.7	1219.1
- import	929.4	666.7	2042.7	2377.6	3223.8	3253.9	2764.3	3263.7	4503.4	4469.5
- balan a comercial / balance of trade	- 719.1	- 484.5	-1534.5	-1791.5	-2390.0	-2257.8	-2086.1	-2475.6	-3203.7	-3186.6
b. prod. agroalimentare/ prod. agrifood	584.7	291.0	582.9	464.0	533.8	595.0	609.2	732.2	917.1	878.9
- export	584.7	291.0	582.9	464.0	533.8	595.0	609.2	732.2	917.1	878.9
- import	142.9	109.6	279.6	315.6	466.0	631.3	513.7	591.4	687.8	743.3
- balan a comercial / balance of trade	+441.8	+181.4	+303.3	+148.4	+67.8	-36.3	+95.5	+140.8	+229.3	+135.6

Sursa/ Source: Alcătuit de autori în baza Anuarelor Statistice ale Republicii Moldova/ Elaborated by authors based on the statistical yearbooks of the Republic of Moldova.

Valoarea producției industriale exportate variază de la 182.16 mil \$ în 2000 la 1299.7 mil \$ în 2011 și înregistrează în 2012 o creștere de 6.1 ori în raport cu anul 1996. Dacă în anul 1996 valoarea producției industriale exportate alcătui 26,45% de la totalul exportului național, apoi în anul 2000 – 38,6%, în 2005 – 46,58% și în 2012 – 56,4 la sută. Importul producției industriale a avut, practic, același comportament. Însă, dacă în 1996 exportul acoperea 22,6%, apoi în 2012 – 27,3 la sută.

Valoarea producției agroalimentare exportate de țara noastră s-a redus de la 584.7 mil \$ în anul 1996 la 291.0 mil \$ în 2000 sau cu 49,8%, apoi crește până la 582.9 mil \$ în 2005 sau de circa 2.0 ori, apoi are o tendință de a spori până la 878.9 mil \$ în 2012 sau de 1.51 ori în raport cu 2005. Dacă în 1996 (cu 77,6%) dominau categoric produsele alimentare, fiind urmate de produsele vegetale (11,6%), de animale și produsele animale (10,3%), apoi în 2012 ordinea se schimbă, dar se modifică ponderea atât a produselor alimentare (44,5) cât și vegetale (41,0%). Dacă în anii 1996–2012 valoarea produselor agroalimentare destinate exporturilor s-a majorat de 1.5 ori, apoi a importurilor – de 5.2 ori, ceea ce a cauzat micșorarea profitului comercial cu circa 70 la sută.

În situația în care s-a creat în exportul și importul bunurilor materiale și a serviciilor devine importantă țara sau grup de țări (state) sunt orientate relațiile comerciale.

### 3. Orientarea spațială a relațiilor comerciale

Pe parcursul anilor relațiile comerciale ale țării noastre cu alte state au suferit schimbări de proporții. Așa, valoarea

The value of exported industrial production ranges from 182.16 million \$ in 2000 to 1,299.7 million \$ in 2011 and records an increase of 6.1 times in 2012 compared to 1996. If in 1996 the exported industrial production made up 26.45% of the total national exports, then in 2000 – 38.6%, in 2005 – 46.58% and in 2012 – 56.4 percent. Imports of industrial production had practically the same behavior. However, if exports covered 22.6% in 1996, then in 2012 – 27.3 percent.

The value of agricultural production exported by our country decreased from 584.7 million \$ in 1996 to 291.0 million \$ in 2000 or by 49.8%, then increased to 582.9 million \$ in 2005 or about 2.0 times, and has a tendency to increase up to 878.9 million \$ by 2012, or by 1.51 times compared to 2005. If in 1996 categorically (with 77.6%) dominated the food products being followed by vegetable products (11.6%), animals and animal products (10.3%), then in 2012 the order is the same, but changes the share both for food (44.5) and vegetable products (41.0%). If in the years 1996 – 2012 the agri-food exports increased by 1.5 times, and imports - by 5.2 times which caused the decrease in trade surplus of about 70 percent.

In the situation which has been created in the export and import of material goods and services is important towards which country or group of countries are oriented the trade relations.

### 3. Spatial orientation of trade relations

During our country's trade relations with other countries have undergone major changes. Thus, the value of goods

bunurilor și serviciilor exportate în Comunitatea Statelor Independente (CSI) variază de la 276.1 mil dolari americani în 2000 (Tabelul 4) la 928.1 mil \$ în 2012. Însă, ponderea exportului în CSI se reduce de la 68,3% din totalul exportului în 1996 la 42,9% în anul 2012.

and services exported in the Commonwealth of Independent States (CIS) ranges from 276.1 million USD in 2000 (Table 4) to 928.1 million \$ in 2012. However, the share of exports to CIS is reduced from 68.3% of total exports in 1996 to 42.9% in 2012.

Tabelul 4 / Table 4

Comerțul exterior, milioane \$ / Foreign trade, million \$		1996	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Total	- Export	795.0	471.5	1090.9	1050.4	1340.0	1591.1	1283.0	1541.5	2216.8	2161.9
	- Import	1072.3	776.4	2292.3	2693.2	3689.5	4898.8	3278.3	3855.3	5191.3	5212.9
- balanța comercială	balance of trade	-277.3	-304.9	-1201.4	-1642.8	-2349.5	-3307.6	-1995.3	-2313.8	-2974.5	-3051.0
Inclusiv/ including:	CSI	543.1	276.1	551.2	423.6	548.9	623.0	490.4	624.0	919.3	928.1
	- Export										
	- Import	652.7	259.8	905.2	1020.8	1333.7	1737.3	1141.8	1256.9	1713.4	1623.7
- balanța comercială	balance of trade	-109.6	16.3	-354.0	-597.1	-784.8	-1114.3	-651.4	-632.8	-794.2	-695.6
UE - 27	- Export	78.1	102.2	443.2	536.9	678.9	820.1	667.3	728.9	1083.0	1013.4
	- Import	177.2	226.0	1038.8	1218.5	1681.0	2103.5	1421.2	1704.2	2256.3	2318.6
balanța comercială	balance of trade	-99.1	-123.8	-595.6	-681.6	-1002.0	-1285.2	-753.8	-975.3	-1173.3	1305.2

Sursa/ Source: alcătuit de autori în baza Anuarelor Statistice ale Republicii Moldova/ elaborated by authors based on the statistical yearbooks of the Republic of Moldova.

Exportul bunurilor naționale în spațiul UE-27 a sporit, practic constant, de la 78.1 mil \$ la 1013.4 mil \$ sau de circa 13 ori iar ponderea acestora în totalul exportului a crescut de la 9,8% în 1996 la 46,9% în 2012.

Importul bunurilor din rile CSI variază de la 259.8 mil \$ în 2000 la 1737 mil \$ în anul 2008. Ponderea importului din CSI în importul total al bunurilor de către țara noastră s-a micșorat de la 60,86% în 1996 la 31,1% în anul 2012. Importul bunurilor de Republica Moldova din UE -27 a sporit de la 177.2 mil \$ în 1996 la 2318.6 mil \$ în 2012 sau de 13.1 ori, iar ponderea acestora în totalul importurilor a crescut de la 16,5% în 1996 la 44,5% în 2012.

Cele mai importante bunuri destinate exportului din RM au fost și rămân strugurii și produsele din struguri. Declinul volumului de struguri recoltate de la 82.5 mii tone în 1990 la 40.1 mii tone în 2000 a cauzat reducerea exportului strugurilor proaspete de la 16.6 mii tone în 1991 la 5.4 mii tone în 1999. Cele 7.3 mii tone de struguri de masă recoltate în anul 2010 nu acoperă nici cererea pieței interne.

Exportul vinului și mustului din struguri în rile CSI s-a majorat de la 8014.0 mii dal în anul 2009 (tabelul 5) la 9864.1 mii dal în 2011 sau cu 23,08% în valoarea exportului în 2011 a format 97% din valoarea exportului acestor produse în anul 2009.

Între rile CSI consumatorul principal al vinurilor produse în țara noastră a fost Republica Federativă Rusă. Pe piețele ei noi am vândut în 1999 mai mult de patru cincimi din vinurile din struguri și mai mult de 90 la sută din vinurile spumoase, iar în 2009 – 30% și în 2011 – 20,9% din totalul vinului exportat. Acum avem interdicția de a exporta vinurile (și alte produse alimentare) pe piața Rusiei.

Exportul vinului și mustului din struguri în statele membre ale UE -27 s-a majorat de la 9633.0 mii dal în 2009 la 12118.1 mii dal în 2011 sau cu 25,8%, iar valoarea vinului și mustului exportat în anii respectivi a sporit cu 6,45 la sută.

The national goods exports in the EU-27 has increased almost steadily from 78.1 million \$ to 1,013.4 million \$ or about 13 times, while their share in total exports increased from 9.8% in 1996 to 46.9 percent in 2012.

The imports of goods from CIS countries varies from 259.8 million \$ in 2000 to 1737 million \$ in 2008. The share of imports in total imports goods from CIS by our country decreased from 60.86% in 1996 to 31.1% in 2012. The import of goods made by the Republic of Moldova in the EU-27 increased from 177.2 million \$ in 1996 to 2,318.6 million \$ in 2012 or by 13.1 times, and their share in total imports increased from 16.5% in 1996 to 44.5% in 2012.

The main goods exported from the Republic of Moldova have been and remain the grapes and grape products. The decline in the volume of grapes harvested from 82.5 thousand tonnes in 1990 to 40.1 thousand tonnes in 2000 lead to reduction of fresh grapes exports from 16.6 thousand tonnes in 1991 to 5.4 thousand tonnes in 1999. Those 7.3 thousand tonnes of grapes harvested in 2010 do not cover even the domestic demand.

The export of wine and grape must in CIS countries increased from 8014.0 thousand dal in 2009 (Table 5) to 9864.1 thousand dal or by 23.08% in 2011 but the value of exports in 2011 formed 97% of the exports of these products in 2009.

Among the CIS countries the main consumer of drinks produced in our country was the Russian Federative Republic. In 1999 on its markets we have sold more than four fifths of wines from grapes and more than 90 percent of sparkling wines, and in 2009 – 30% and in 2011 – 20.9% of total wine exports. Now we have the prohibition to export wines (and other agricultural products) to the Russian market.

The export of wine and grape must to the EU-27 member States increased from 9633.0 thousand dal in 2009 to 12118.1 thousand dal in 2011, or by 25.8%, and the value of wine and grape must exports in those years increased by 6.45 percent.

Tabelul 5 / Table 5

**Exportul și importul vinului din struguri/  
Export and import of wine from grapes**

Indicatorii/ Indicators	2009		2010		2011	
	mii dal	mil \$	mii dal	mil \$	mii dal	mii \$
<b>Export</b>						
Vin și must din struguri/ Wine and grape must	9633.0	128.70	12606.8	137.87	12118.1	132.49
Inclusiv în/ including in the:						
- UE	1079.4	19.39	1122.4	18.32	1470.0	20.64
- CSI	8014.0	103.99	10729.2	110.64	9864.1	100.93
- alte țări/ other countries	539.5	5.32	755.2	8.91	784.0	10.92
Vin spumos, total/ Sparkling wine, total	286.4	6.88	318.5	7.00	428.9	10.21
Inclusiv în/ including in the:						
- UE	19.1	0.57	14.6	0.39	21.3	0.54
- CSI	246.2	5.84	281.0	6.13	362.6	8.65
- alte țări/ other countries	21.1	0.47	22.9	0.47	45.0	1.02
<b>Import</b>						
Vin și must din struguri	47.3	0.93	425.2	3.16	273.9	2.43
Inclusiv în/ including in the:						
- UE	3.2	0.30	294.9	1.81	237.1	2.02
- CSI	-	-	3.9	0.08	-	-
- alte țări/ other countries	44.1	0.63	126.4	1.27	36.8	0.41
Vin spumos, total/ Sparkling wine, total	2.3	0.24	5.9	0.38	7.4	0.53
Inclusiv în/ including in the:						
- UE	2.3	0.24	3.6	0.33	6.2	0.50
- alte țări/ other countries	-	-	2.3	0.05	1.2	0.03

**Sursa/ Source: Comerțul exterior al Republicii Moldova, 2011/ Foreign Trade of the Republic of Moldova, 2011.**

Exportul vinului și mustului din struguri în alte țări s-a majorat de la 539.5 mii dal în 2009 la 784.0 mii dal în anul 2011 sau cu 45,32%, iar valoarea acestora în anii respectivi a sporit de 2.05 ori.

Exportul vinului spumos în statele membre ale UE a crescut de la 19.1 mii dal în anul 2009 la 21.3 mii dal în anul 2011. A sporit cantitatea vinului spumos exportat în țările CSI de la 246.2 mii dal în 2009 la 362.6 mii dal în 2011 sau cu 47,28%, iar valoarea vinului spumos exportat în țările CSI a sporit cu 48.12 la sută.

În ultimii ani se intensifică importul băuturilor alcoolice, inclusiv cele fabricate din struguri. Importul vinului și mustului din struguri din statele membre ale UE-27 se modifică de la 47.3 mii dal (4,9% din totalul vinului și mustului exportat) în 2009 la 425.2 mii dal în 2010 și 273.9 mii dal (27,4% din totalul vinului și mustului exportat) în anul 2011.

Din țările CSI s-a importat vin și must din struguri doar în 2010 când a format 1,3% din importul acestor produse din UE – 27. Importul vinului și mustului din struguri din alte țări crește vertiginos de la 44.1 mii dal în anul 2009 la 126.3 mii dal în anul 2010 sau de 3.87 ori, apoi se reduce la 36.8 mii dal în anul 2011 sau 3.43 ori.

Dacă în anul 2009 cel mai mult (93,3%) s-a importat din țările care nu fac parte nici din CSI nici din UE apoi în 2010 – 68,5% și în 2011 – 84,3% din totalul vinului importat le revine statelor membre ale UE.

Importul vinului spumos din statele membre ale UE crește

The export of wine and grape must in other countries increased from 539.5 thousand dal in 2009 to 784.0 thousand dal in 2011 or by 45.32%, and their value in those years increased by 2.05 times.

The export of sparkling wine in the EU Member States increased from 19.1 thousand dal in 2009 to 21.3 thousand dal in 2011. The amount of sparkling wine exported to the CIS countries increase from 246.2 thousand dal in 2009 to 362.6 thousand dal in 2011 or by 47.28%, and the sparkling wine exported to the CIS countries increased by 48.12 percent.

In the last years is intensified the import of alcoholic beverages, including those made from grapes. The import of wine and grape must from the EU-27 Member States changes from 47.3 thousand dal (4.9% of the total of exported wine and must) in 2009 to 425.2 thousand dal in 2010 and 273.9 thousand dal (27.4% of the total of exported wine and must) in 2011.

From the CIS countries were imported wine and grape must only in 2010 when it formed 1.3% of these products import from the EU-27. The import of wine and grape must from other countries is increasing rapidly from 44.1 thousand dal in 2009 to 126.3 thousand dal in 2010, or by 3.87 times, then it reduces to 36.8 thousand dal in 2011 or by 3.43 times.

If in 2009, mostly (93.3%) was imported from countries that are neither EU nor CIS members, then in 2010 – 68.5% and in 2011 – 84.3% of the total imported wine go for the Member States of the UE.

The import of sparkling wine from the EU Member States



de la 2338.8 mii dal în 2009 la 6226.6 mii dal în 2012 sau de 2.66 ori, iar valoarea acestuia – de 2.12 ori.

Domin semnificativ importul vinului din struguri, formând 95,3% în 2009, 98,6% – în 2010 și 97,3% din totalul vinului importat.

Concluzionăm că orientarea spațială a relațiilor comerciale a suferit schimbări de proporții, generând întrebarea care ar trebui să fie vectorul integrării economiei noastre?

**4. Vectorul integrării economice.** Spațiul Europei de Sud-Est din care face parte și actualul teritoriu al Republicii Moldova, de-a lungul anilor s-a aflat „în calea tuturor răuturilor”. Începând cu secolul trei acest spațiu a fost străbătut de diferite hoarde care au cauzat împărțirea și organizarea politică în state mici. Secolele următoare au fost marcate de lupte continue între marile puteri europene ale timpului – Austria, Turcia și Rusia pentru stăpânirea acestor teritorii.

După aprobarea Declarației de independență (27 august 1991), Republica Moldova trăiește în speranța de a-și consolida locul printre națiunile democratice ale lumii și de a-și fiuri un nou sistem socio-economic, de a-și conjuga eforturile proprii cu cele ale comunității internaționale. Practic toate guvernele din anii de după obținerea independenței au declarat ca scop strategic dominant integrarea în Uniunea Europeană și au depus eforturi ca aceasta să fie parte componentă la Inițiativa Central-Europeană (ICE), Organizația Cooperării Economice a Marii Negre (OCEMN), Acordul Central-European de Comerț Liber (CEFTA).

Pasul decisiv în instituționalizarea procesului de integrare a fost Acordul de Parteneriat și Cooperare între Uniunea Europeană și Moldova semnat în noiembrie 1994 și pus în aplicare la 1 iulie 1998, după o îndelungată procedură de ratificare. Unul din obiectivele acestui acord a fost „promovarea comerțului și investițiilor, precum și relațiilor armonioase între părți pentru a încuraja astfel dezvoltarea lor economică durabilă”. Acum, peste 22 de ani a fost semnat și ratificat Acordul de Asocieri dintre Uniunea Europeană și Republica Moldova.

Libera circulație a cetățenilor noștri în rile din spațiul UE, instituirea zonei de comerț liber între RM și UE, ca rezultat al ratificării Acordului de Asocieri este acceptat de majoritatea populației noastre, dar este contestat de câteva formațiuni politice și o parte a societății, care susțin că mai benefic pentru Republica Moldova ar fi vectorul Uniunii Vamale Rusia, Belarus, Kazahstan (UV RBK). Considerăm că avantajul vectorului de Vest sau de Est poate fi stabilit comparându-le.

Studiul comparativ al informației prezentate în tabelul 6 confirmă avantajul aderării noastre la parteneriatul estic. Așa, PIB-ul UE îl depășește pe cel al Uniunii Vamale Rusia, Belarus, Kazahstan (UV RBK) de 8.4 ori, iar calculat la o persoană – de 2.86 ori. Categori, de 18.33 ori, sunt mai mari investițiile directe străine. Pentru cercetările științifice și dezvoltarea noilor tehnologii Uniunea Europeană cheltuiește de 15.67 ori mai mult decât UV RBK.

În plus, potrivit autorilor studiului realizat de Centrul Analitic Independent EXPERT – GRUP [8] aderarea la Zona de Comerț Liber Schimb Aprofundat și Cuprinzător (ZLSAC) va aduce beneficii economice și sociale nete pentru Republica

increased from 2338.8 thousand dal in 2009 to 6226.6 thousand dal in 2012 or by 2.66 times and its value – by 2.12 times.

Categorically dominates the import of wine from grapes, forming 95.3% in 2009, 98.6% in 2010 and 97.3% of the total imported wine.

We conclude that the spatial orientation of trade relations has undergone major changes, leading us to the question: which should be the integration vector of our economy?

**4. Vector of economic integration.** The South-Eastern area from which a part is the current territory of the Republic of Moldova over the years has been "in the way of all evils". Beginning with the third century this area was crossed by various hordes that have caused division and political organization in small states. The following centuries witnessed continuous struggles between the great European powers of the time - Austria, Turkey and Russia for possession of these territories.

After the approval of the Declaration of Independence (August 27, 1991), Republic of Moldova lives in the hope to strengthen its place among the democratic nations of the world and to create a new socio-economic system, and to conjugate its efforts with those of the international community. Practically, all governments in the years after independence declared as a strategic dominant aim the EU integration and teamed up in an effort for our country to be part of the Central European Initiative (CEI), the Organization of the Black Sea Economic Cooperation (BSEC), the Central European Free Trade Agreement (CEFTA).

The decisive step in the institutionalization process of integration was the Partnership and Cooperation Agreement between the EU and Moldova signed in November 1994 and implemented on July 1, 1998 after a long procedure of ratification. One of the objectives of this agreement was to "promote trade and investment and harmonious relations between the parties so as to encourage their sustainable economic development". Now, over 22 years has been signed and ratified the Association Agreement between the EU and Republic of Moldova.

The free movement of our citizens in the countries of the EU area, establishing the free trade area between Moldova and the EU as a result of the ratification of the Association Agreement is accepted by the majority of our population, but it is also questioned by some political parties and a section of society which argue that it would be more beneficial for the Republic of Moldova the Eurasian Union (EAU – an economic union between Russia, Belarus and Kazakhstan) vector. We consider that the advantage of the Western vector or the Eastern one can be determined by comparing them.

The comparative study of the information presented in Table 6 confirms the advantage of our country's accession to the Eastern Partnership. Thus, the GDP of the EU overcomes that of the Euroasian Union by 8.4 times, and being calculated for a person – by 2.86 times. Categorically, by 18.33 times, are higher the foreign direct investments. For the scientific researches and development of new technologies EU spends by 15.67 times more than the EAU.

In addition, according to the authors of the study conducted by the Independent Analytical Center EXPERT – GROUP [8] joining the Deep and Comprehensive Free Trade

Moldova, în timp ce Uniunea Vamal Rusia-Belarus-Kazahstan va avea efecte adverse.

Mai întâi, aderarea rii noastre la ZLSAC nu exclude comerțul liber multilateral cu rile CSI, iar aderarea la UV RBK nu-i compatibil cu ZLSAC. Aderarea la UV RBK va obliga Republica Moldova să cedeze Federației Ruse autonomia privind stabilirea politicii tarifare și să se alinieze la nivelul tarifelor din UV RBK. Mai mult, aderarea la UV RBK va conduce la perpetuarea monopolului rusesc asupra sectorului energetic al RM. Integrarea în politicile energetice euroasiatice prin aderare la UV RBK va determina abandonarea Comunității Energetice. Totodată, reducerea prețurilor la gazele naturale livrate de „Gazprom” cu circa 30%, anticipat în urma aderării la UV RBK, este incert, din cauza lipsei unui cadru juridic clar care ar reglementa acest subiect.

Area (DCFTA) will bring net economic and social benefits for Republic of Moldova, while the Eurasian Union will have adverse effects.

First, by joining of our country to DCFTA does not exclude the multilateral free trade with CIS countries, and joining to EAU is not compatible with the DCFTA. Joining EAU will force the Republic of Moldova to surrender Russia the autonomy on setting tariff policy and align to the rates of EAU. Moreover, the adherence to EAU will lead to the perpetuation of Russian monopoly on energy sector of Moldova. The integration in the Eurasian energy politics by joining the EAU will cause the abandonment of the Energy Community. Besides, the prices reduction for natural gas supplied by "Gazprom" with about 30% anticipated after the joining to the EAU is uncertain because of the lack of a clear legal framework that would regulate this issue.

**Tabelul 6 /Table 6**

**Uniunea Europeană și Uniunea Vamal RBK în cifre/  
European Union and Customs Union RBK in numbers**

	UE	UV RBK	UE/UV RBK, ori
Suprafața, km patrați / Area, square km	4324782	20000095	0.22
Consumatori, persoane / Consumers, people	503492041	171443868	2.94
PIB, trilioane dolari / GDP trillion dollars	16282	1939	8.40
PIB pe cap de locuitor, dolari / GDP per capita dollars	32338.14	11309.82	2.86
Comerț extern, trilioane de dolari / Foreign trade, trillion dollars	3791	1021	3.71
Investiții interne anuale, trilioane dolari / Annual domestic investment, trillion dollars	2.88	0.603	4.78
% din PIB / % of the GDP	18.7	22.0	-
Investiții directe străine, trilioane dolari / Foreign Direct Investment, trillion dollars	7.972	0.435	18.33
Investiții directe în străinătate, trilioane \$ / Direct investment abroad, trillion \$	9.524	0.331	28.77
Credite interne, trilioane dolari / Domestic credit, trillion dollars	29.0	0.853	34.00
Cheltuieli anuale pentru cercetări științifice și dezvoltarea noilor tehnologii, miliarde \$ / Annual expenditures for research and development of new technologies, billion \$	239.7	15.3	15.67

**Sursa/Source: alcătuit de autori în baza informației selectate de pe paginile EUROSTAT-ului/ elaborated by authors based on the information presented on the pages of EUROSTAT**

Aderarea la UV RBK va cauza reducerea exporturilor totale cu circa 9% și va spori dependența economică de piața CSI, în special de Federația Rusă. În schimb, aderarea la ZLSAC va impulsiona creșterea exporturilor cu peste 11% și va contribui în mod esențial la diversificarea lor. Estimările experților arată că, în cazul aderării la ZLSAC, economia Moldovei se va extinde cu circa 6,4%, în timp ce opțiunea UV RBK va determina contractarea acesteia cu 4 la sută.

Aderarea la UV RBK va duce la pierderea de capacități productive autohtone a pieței comunitare, care atrage peste 50% din totalul exporturilor atât de pe malul drept, cât și cel stâng al Nistrului. O eventuală aderare la UV RBK ar avea efecte nefaste asupra mediului de afaceri, prin diminuarea competitivității economiei naționale.

Avantajele asocierii și ulterioarei integrări a economiei naționale în spațiul Pieței Comune a Uniunii Europene sunt, practic, incontestabile. Însă, aderarea la ZLSAC va provoca și anumite riscuri. Principalele dintre ele, pentru statul nostru, în declin în sectorul agroalimentar, unde producția urmează să se diminueze cu circa 3%. Aceste costuri vor fi compensate de beneficiile obținute din alte sectoare mult mai competitive,

Joining the EAU will cause the reduction of about 9% of total exports and increase the economic dependence on the CIS markets, especially by the Russian Federation. Instead, joining the DCFTA will enhance the export growth with over 11% and will contribute significantly to its diversification. The estimations of experts show that when joining the DCFTA, Moldova's economy will expand by about 6.4%, while the EAU option will determine its contracting by 4 percent.

Joining the EAU will lead to the loss by domestic producers of the Community market, which attracts more than 50% of total exports both on the right and the left shore of river Nistru. A potential accession to the EAU would have adverse effects on the business environment by reducing the competitiveness of the national economy.

The advantages of association and further integration of the national economy in the space of the European Union Common Market are virtually indisputable. Although, joining the DCFTA will cause certain risks. The main of them, for our state, are related to the decline in the food sector, where production is expected to decrease by about 3%. These costs will be offset by benefits from other more competitive sectors,

în special din cel industrial, de creșterea salariilor, dar și a veniturilor bugetare. În situația respectivă, autoritățile trebuie să depună efort pentru a menține producția agroalimentară, cel puțin la același nivel.

Astfel, avantajele integrării economiei naționale în spațiul Pieții Comune a Uniunii Europene este, practic, incontestabil. Însă, orientarea geografică către Piața Comună a UE necesită ajustarea politicilor economice naționale la cele comunitare, selectarea piețelor, deschiderea de birouri comerciale, misiuni ale oamenilor de afaceri moldoveni pe piețele potențiale respective, participarea într-o măsură sporită la târgurile și expozițiile internaționale etc.

Primul pas al unei politici economice comune, după cum remarcă Maurice Bye, este o politică comercială comună.

Conform Articolului 207 din Versiunea Consolidată a Tratatului Privind Funcționarea Uniunii Europene *politica comercială comună* se întemeiază pe principii uniforme, în special în ceea ce privește modificările tarifare, încheierea de acorduri tarifare comerciale privind schimburile de mărfuri și servicii și aspectele comerciale ale proprietății intelectuale, investițiile străine directe, uniformizarea măsurilor de liberalizare, politica exporturilor, precum și măsurile de protecție comercială...”.

Aderarea la ZLSAC impune cunoașterea mecanismelor funcționării acesteia între care un rol important revine normelor concurenței. Conform articolului 44 din Versiunea Consolidată a Tratatului Privind Funcționarea Uniunii Europene „în cazul în care, într-un stat membru, un produs face obiectul unei organizații naționale a pieței sau al oricărei reglementări interne cu efect echivalent care afectează din punct de vedere concurențial o producție similară dintr-un alt stat membru, statele membre aplică la import o taxă compensatorie acestui produs provenit din statul în care există respectiva organizare sau reglementare, cu excepția cazului în care acest stat membru aplică o taxă compensatorie la export”.

O sarcină majoră a actualei politici comerciale comunitare este protecția consumatorului. Potrivit articolului 169 din Versiunea Consolidată a Tratatului de la Lisabona Uniunea contribuie la protecția sănătății, a siguranței și a intereselor economice ale consumatorilor, precum și la promovarea dreptului acestora la informare, educare și organizare.

Practica arată că politicile comerciale ale Uniunii Europene au influențat exportul și importul, atât intra-, cât și extra-comunitar. În exporturile extra UE în 2011 au dominat, cu 80% din cota acestora, produsele prelucrate. Produselor prelucrate le-a revenit circa 56% din importurile extra-comunitare. În anul 2011 UE a înregistrat solduri pozitive ale balanțelor comerciale pentru 14 grupe de produse și solduri negative pentru 7 grupe ale nomenclatorului combinat, ceea ce a generat un deficit de circa 160 miliarde euro. Din grupele respective prezintă interes major pentru noi produsele agroalimentare.

Produsele agricole importate de rile membre ale Uniunii Europene variază de la 78712 mil euro în 2007 la 90224 mil euro în 2008, iar exportul acestora a sporit de la circa 78031 mil euro în 2007 și a atins o valoare de peste 95 miliarde euro în anul 2010.

Dacă în 2007 exportul produselor agroalimentare din Uniunea Europeană cedează importului nesemnificativ cu 681 mil EUR (0,9% din export) apoi în anul 2010 exportul depășește importul produselor agroalimentare de către statele membre ale

especial în cel industrial, de creșterea salariilor, dar și a veniturilor bugetare. În situația respectivă, autoritățile trebuie să depună efort pentru a menține producția agroalimentară, cel puțin la același nivel.

Thus, the benefits of integration of the national economy in the European Union Common Market space are practically indisputable. However, the geographic targeting towards the EU Common Market requires the adjustment of national economic policies to those of the Community, selection of markets, opening trade offices, missions of Moldovan businessmen on the respective potential markets, participation in a growing number of international fairs and exhibitions etc.

The first step of a common economic policy, as was noted by Maurice Bye, is a common commercial policy.

According to Article 207 of the Consolidated Version of the Treaty on the Functioning of the European Union's common commercial policy “the common commercial policy shall be based on uniform principles, particularly with regard to changes in tariff rates, the conclusion of tariff and trade agreements relating to trade in goods and services, and the commercial aspects of intellectual property, foreign direct investment, the achievement of uniformity in measures of liberalisation, export policy and measures to protect trade...”.

Joining the DCFTA requires knowledge of its functioning mechanisms including its competition rules that play an important role. According to Article 44 of the Consolidated Version of the Treaty on the Functioning of the European Union “if in a Member State a product is subject to a national market organisation or to internal rules having equivalent effect which affect the competitive position of similar production in another Member State, a countervailing charge shall be applied by Member States to imports of this product coming from the Member State where such organisation or rules exist, unless that State applies a countervailing charge on export.”

Another major task of the current EU trade policy is consumer's protection. In accordance with Article 169 of the consolidated version of the Treaty of Lisbon, the Union shall contribute to protecting the health, safety and economic interests of consumers as well as to promoting their right to information, education and organization.

The practice shows that EU trade policies have influenced the export and import, both intra- and extra-communitary. The extra EU exports in 2011 dominated, with 80% of their share the processed products. Processed products have accounted for about 56% of extra-communitary imports. In 2011 the EU recorded positive balances of trade balances for 14 product groups and negative balances for seven groups of the Combined Nomenclature, which generated a deficit of about 160 billion euros. Out of these groups major interests to us represent the agricultural products.

The agricultural products imported by the EU member states vary from 78712 mln euro in 2007 to 90224 mln euro in 2008, and their export increased from about 78031 mln euro in 2007 and reached a value over 95 billion euro in 2010.

If in 2007 the export of food products in the European Union falls insignificantly to the import with 681 million Euro (0.9% of export) and then in 2010 export exceeds food products import from the EU member states with a little more

UE cu ceva mai mult de 7.7 miliarde euro sau cu 8,1% din export. În prezent aproape toate exporturile de produse agricole se fac fără restituiri (385 mil euro în 2010 comparativ cu peste 6000 mil euro în anul 2000).

Importul depășește exportul în următoarele state membre ale UE: Belgia, Cipru, Grecia, Germania, Olanda, Marea Britanie, Portugalia, România și altele. Exportul este mai mare în raport cu importul în Austria, Danemarca, Franța, Spania, Ungaria și alte state ale Uniunii Europene. Produsele finite reprezintă 64 la sută din acest volum, pe primul loc, cu 16%, situându-se produsele spirtoase și vinurile.

**Concluzii și propuneri.** În rezultatul studiului concluzionăm:

1. Cererea pe piața internă, inclusiv și a produselor alimentare, este limitată de numărul consumatorilor și capacitatea de cumpărare ale acestora, ceea ce „condamnă” țara noastră la export.

2. Exportul și importul produselor naționale este în creștere în funcție de gradul de acoperire a importurilor cu exportul produselor se reduce cu viteză accelerată.

3. Exportul bunurilor din țara noastră crește mai accelerat spre piața Uniunii Europene decât spre piața Comunității Statelor Independente.

4. Piața Comună a Uniunii Europene are avantaje în raport cu Uniunea Vamală Rusia, Belarusi, Kazahstan.

5. Asocierea cu UE impune adaptarea politicilor economice și comerciale ale țării noastre la cele comunitare.

Cu scopul de a schimba situația considerăm oportun:

1. A intensifica activitatea organelor abilitate pentru a informa populația țării noastre despre avantajele integrării economiei naționale în Piața Comună a Uniunii Europene în raport cu Uniunea Vamală Rusia, Belarusi, Kazahstan.

2. A selecta judicios produsele agroalimentare cu care țara noastră ar avea succes, în mod special, pe piețele care demonstrează stabilitate mai constantă, cum este Piața Agricolă a Uniunii Europene.

3. A aplica „prețul garantat” ce acoperă costurile produselor și asigură agricultorilor profitul necesar pentru reînnoirea activităților agricole. Când cantitatea produselor agricole cauzează prăbușirea prețului pe piață, autoritățile publice achiziționează (cumpără) de la producătorii agricoli surplusul de produse la prețul garantat în vederea stocării și/sau prelucrării acestora și le pune în vânzare în situația, când piața este în favoarea cererii.

4. A subvenționa doar producția realizată pe piața externă.

5. A stimula exportul produselor agroalimentare prin majorarea ratei de schimb al fiecărui euro obținut de la export cu 1-2 lei în raport cu rata de schimb oficială.

than 7.7 billion Euro or by 8.1% of export. Currently, the agricultural exports are made almost all without refunds (385 million Euro in 2010 compared to over 6000 mln Euro in 2000).

Import exceeds export in the following member states of the EU: Belgium, Cyprus, Greece, Germany, Netherlands, the United Kingdom, Portugal, Romania and others. Export is higher in relation to the import in Austria, Denmark, France, Spain, Hungary and other EU countries. The finished products represent 64 percent of this volume, on the first place with 16%, being spirits and wine products.

**Conclusions and recommendations.** As a result of our study we conclude:

1. The domestic demand, including and of food products, is limited by the number of consumers and their purchasing capacity, which condemns our country to export.

2. The export and import of national food products is increasing while the coverage of imports by products exports decreases with an accelerated speed.

3. The export of goods from our country grows faster toward the EU market than the CIS market.

4. The Common Market of the European Union has advantages compared to the Euroasian Union.

5. The association with EU imposes to adapt the economic and trade policies of our country to the Community ones.

In order to change the situation we consider appropriate:

1. To enhance the activity of the empowered bodies to inform the population of our country about the advantages of the national economy integration in the Common Market of the European Union in relation to the Euroasian Union.

2. To select judiciously the food products with which our country would be successful, especially in markets that demonstrate much more constant stability as the EU Common Agricultural Market.

3. To apply the “guaranteed price” which covers products costs and provides profit for the agricultural producers, who need it to renew the agricultural activities. When the quantity of agricultural products causes the price collapse on the market, public authorities purchase (buy) from the agricultural producers the excess of products at a guaranteed price for storage and/or processing and sets them up for sale when the market is in favor of the request.

4. To subsidize only the output production on external market.

5. To stimulate the export of food products by increasing the exchange rate of each euro obtained from export with 1-2 lei in relation to the official exchange rate.

#### Referințe bibliografice / References

1. *Anuarul statistic al Republicii Moldova* = 978-9975-4068-4-0. Chișinău: Ed. Statistica, 2013. 556 p. ISBN
2. CERTAN, S. *Uniunea Europeană și Republica Moldova: Implementarea Acordului de Parteneriat și Cooperare: Studiu Comparativ privind organizarea piețelor agricole*. Chișinău: Ed. TACIS, 2002. 55 p.
3. CERTAN, S., CERTAN, I. *Integrarea economică în Uniunea Europeană*. Chișinău: Ed. CEP USM, 2013. 347 p. ISBN 978-9975-71-323-8.
4. BIROUL NAȚIONAL DE STATISTICĂ AL REPUBLICII MOLDOVA. *Comerțul exterior al Republicii Moldova în anul 2011*. Chișinău: Ed. Statistica, 2011.
5. MIRON, D. *Politici comerciale*. București: Ed. Luceafărul, 2005. 284 p. ISBN 9738631114.
6. PELKMANS, J. *Integrarea Europeană: metode și analiză economică*. București: Institutul European din România, 2003. 419 p. ISBN 973-86224-0-9.
7. CONSILIUL UNIUNII EUROPENE. *Versiunea Consolidată a Tratatului Privind Funcționarea Uniunii Europene*. Bruxelles, 2010. 506 p.
8. WIENER, A., DIEZ, T. *European Integration Theory*. Oxford: Oxford University Press, 2009. 295 p. ISBN 9780199226092.
9. European Commission [accesat 11 august 2014]. Disponibil: <http://ec.europa.eu/>

**Recomandat spre publicare: 23.06.2014**

**PARTICULARITĂȚILE DE DEZVOLTARE  
A FERMELOR-PILOT DE TESTARE  
ÎN PREGĂTIREA DIN LITUANIA**

**Audrius GARGASAS, dr., profesor,  
Universitatea Aleksandras Stulginskis, Lituania  
Julius RAMANAUSKAS, dr. hab., profesor,  
Universitatea Klaipėda, Lituania**

*Funcția principală a fermelor-pilot de testare și pregătire este de a permite instituțiilor de învățământ și de formare în domeniul agrar de a efectua experimente de precizie cu plante și animale în condiții de mediu naturale și artificiale, de a oferi un cadru cercetare teoretică și aplicativă, de a stimula inovațiile și de a promova cele mai recente realizări științifice în agricultură.*

*Fermele-pilot dispun de baze de cercetare și aplicarea și implementarea noilor tehnologii. Sarcina lor este de a promova cunoașterea științifică, folosind o varietate de mass-media: de a organiza conferințe, seminare, ateliere de lucru în teren, de a participa la evenimente, prezentarea inovațiilor în agricultură. Din păcate, nu toate aceste ferme îndeplinesc așteptările asociate cu destinația lor. Din cauza unor circumstanțe diferite, multe dintre ele acordă prioritate activității economice – producția agricolă inovatoare, dar rezultatele lor sunt diferite. Domeniul de cercetare-dezvoltare a fermelor pilot este prea îngust sau și-a pierdut din relevanță. Realizarea diseminării rezultatelor cercetării este nesistematică, spontană și nu este garantat feedback-ul cu beneficiarii acestor rezultate.*

*Acest lucru ridică necesitatea de a evalua informația cu privire la activitatea fermelor pilot din Lituania, de a dezvălui specificul activităților lor, prioritățile și de a determina motivele acestor deficiențe. Scopul acestui articol este de a oferi recomandări pentru fermele pilot în dezvoltarea afacerilor agricole.*

*În timpul cercetării au fost analizate documentele fermelor pilot lituaniene și au fost efectuate interviuri cu managerii lor. În baza analizei și a evaluărilor efectuate, sunt prezentate recomandări de dezvoltare a afacerilor pentru fermele-pilot.*

**Cuvinte cheie:** *pilot, formare, ferme de testare ferme-pilot de testare și pregătire, agricultură.*

**Introduction.** Scientific research and experimental development is one of the main factors for economic growth and competitiveness increasing [5]. In such research and development of agricultural sector in Lithuania there are engaged universities, research institutes, and both – private and state-owned farms.

Lithuanian Ministry of Agriculture (hereinafter – LMA) is responsible for the agricultural development policy. In order to ensure a sustainable and modern agricultural development based on science and innovation, Minister of LMA issued an order No. 3D-434, where pilot, training and testing farms in Lithuania have been identified, whose primary purpose is to

**DEVELOPMENT PECULIARITIES  
OF LITHUANIAN PILOT, TRAINING  
AND TESTING FARMS**

**Audrius GARGASAS, prof., PhD,  
Aleksandras Stulginskis University, Lithuania  
Julius RAMANAUSKAS, dr. hab., prof.,  
Klaipėda University, Lithuania**

*The main function of Lithuanian pilot, training and testing farms (hereinafter – PTT farms) is to enable the agricultural education and training institutions to carry out precision experiments with plants and animals in natural and artificial environmental conditions, provide a framework for theoretical and applied research, to develop innovation and to promote the latest scientific achievements in agriculture.*

*PTT farms have bases for research and new technologies application and implementation. Their task is to promote scientific knowledge, using a variety of media: to organize conferences, seminars, workshops, field days, to participate in events, presenting the innovations in agriculture. Unfortunately not all of these PTT farms fulfill the expectations, associated with their destination. Due to different circumstances, many of them give priority to economic activity – the innovative agricultural production, but their results are different. PTT farms scientific and experimental development research areas are too narrow or have lost their relevance. Carried out dissemination of research results is unsystematic, spontaneous and not guaranteed feedback with the beneficiaries of these results.*

*This raises the need to evaluate Lithuania PTT farms activity data, to reveal specifics of their activities, priorities and determine the reasons of these weaknesses. The aim of this article is to provide recommendations for PTT farm business development.*

*During the investigation there have been analyzed Lithuanian's PTT farms documents and conducted expert interviews with their managers. On the basis of carried out analysis and evaluation, there were presented business development recommendations for PTT farms.*

**Keywords:** *pilot, training, test farm, PTT farms, agriculture.*

**JEL Classification:** D4, D41, H2, L26, L32, M1

create conditions for agricultural education and training institutions to perform precision experiments with plants and animals in natural and artificial environmental conditions, to provide a framework for theoretical and applied research, to promote the development of innovation and the latest scientific advances in agriculture [2].

PTT farms have bases for research and new technologies application and implementation. Their primary task is to promote scientific knowledge and achievements by using a variety of dissemination tools: to organize conferences, seminars, workshops, field days, to be involved in events, presenting the innovations in agricultural sector [3].

Unfortunately, not all of these PTT farms fulfil these days' expectations with the main purpose of the PTT [4]. Due to circumstances, many of them give priority to economic activity –innovative agricultural production, but here results are also different. Executed research and directions of development areas for the part of PTT farms are too narrow or have lost today's relevance. Ongoing dissemination of research results is unstructured, spontaneous, very often without feedback from beneficiaries of these results.

Analysis of PTT farms activities allows to make recommendations for the LMA for the future development of PTT farms, by setting basic directions of their research, necessary investments and ways of their financing, research results dissemination system creation.

The **aim** of the article is to evaluate Lithuanian PTT farm activity data, to reveal their activity peculiarities, priority areas, perspectives and to present recommendations for the PTT farms future development and their scientific results dissemination.

#### Objectives:

1. To evaluate Lithuania PTT farms business characteristics and perspectives (financial, economic, social etc.).
2. To reveal possible ways of dissemination of research results of PTT farms for wide range of farmers.
3. The set recommendation of the PTT farms operating in Lithuania priority business prospects and results dissemination opportunities.

**Methods.** There were conducted PTT farms activity analysis and evaluation. Analyses were carried out in financial, economic and social aspects. The PTT farms were divided into 3 groups: limited liability companies; branches of Lithuanian Agriculture and Forestry Sciences Centre (hereinafter – LAFSC) and test stations and structural units of educational institutions:

1. LLC „Dotnuvos eksperimentinis kis“, LLC „Upyt s eksperimentinis kis“, LLC „Šilut s veislininkyst“, LLC „Šeduvos avininkyst“.

2. LAFSC Test department, LAFSC SDI experimental base, LAFSC Jonišk lis testing station, LAFSC Vok branch, LAFSC V žai iai branch, LAFSC Rumokai testing station, LAFSC Upyt s testing station, LAFSC Elmininkai testing station LAFSC Perlojos testing station.

3. Aleksandras Stulginskis University (hereinafter – ASU) Research Station, ASU training farm, Lithuanian University of Health Sciences (hereinafter – LUHS) Institute of Husbandry Experimental Development and Testing Department, LUHS practical training and testing center, Zemaitija College training farm.

Such categorization of PTT farms allowed to apply different methods of analysis and evaluation for individual groups of farms, according to their goals and made possible to properly compare the obtained results and to offer solutions on the basis of them.

Data on the PTT farms, their specialization, research directions and the main functions are presented in Table 1.

**Table 1**

**PTT farms specialization, research directions and the main functions of activity**

PTT farm	Specialization	Directions of main research / experimental development	Main activity funkcions
LLC „Dotnuvos eksperimentinis kis“	Dairy and beef livestock, crops, perennial grasses and other seed production	feed and seed production, livestock breeding	Innovative economic activities
LLC „Šeduvos avininkyst“	Sheep farming	Storage of sheep gene pool	Economic activity, science
LLC „Šilut s veislininkyst“	Cattle Breeding	Cattle productivity control	Economic activity, science
LLC „Upyt s eksperimentinis kis“	Dairy and beef livestock	Cattle breeding, crop farming	Innovative activities
LAFSC Vok branch	Crop farming on poor soils	Targeted and applied research of agricultural sciences, potato, lupine and buckwheat breeding and propagation of new varieties	Science, economic activity
LAFSC V žai iai branch	Crop farming in hilly lands	Soil surveys, crop rotations and long-term grassland establishment, updating and use; ecological studies. Introduction of energy crops and cultivation techniques for acid soils	Science
LAFSC Jonišk lis testing station	Crop production in the karst region, organic crop production	Crop farming systems for spring barley, winter and spring wheat, oat, pea and perennial herb growing, organic seed production	Science, the innovative activities
LAFSC Rumokai testing station	Crop, specialization – sugar beet cultivation	Sugar beet and cereal agrotechnical improvement	Science, economic activity
LAFSC Upyt s testing station	Crop, specialization – fiber crops	Fibrous plant technology research	Science, economic activity
LAFSC Elmininkai testing station	Crop, specialization – potato seed production	Agrobiological and agrotechnological research of potatoes and other crops	Science, economic activity
LAFSC Perlojos testing station	Crop farming on poor soils	Basic farming systems research. Sandy soil and agroecological research	Science, economic activity

LAFSC SDI experimental base	Crop production, horticulture, gardening	Research of plants biology and biotechnology	Science, the innovative activities
LAFSC Test department	Crop farming	Soil testing, plant genetics	Science, the innovative activities
ASU Research Station	Crop farming	Research of agro-ecosystem sustainability and intensification	Education, training
ASU training farm	A dairy cattle breeding and seed production	Cattle breeding and seed production	Innovative activities, training
LUHS practical training and testing center	Livestock, dairy	Cattle breeding	Training and innovative activities
LUHS Institute of Husbandry Experimental Development and Testing Department	Livestock, dairy	Cattle breeding	Training, economic activity
Zemaitija College training farm	Crop farming	Cereal cultivation technology	Training, economic activity

The following methods were applied: analysis of scientific, economic literary and legal documentation of pilot farms regulatory issues, analogous application, documents and statistical data analysis techniques, and expert interviews with company managers.

**Results. PTT farms characteristics.** The main PTT farms characteristics are presented in Table 2.

Table 2

PTT farms main characteristics [8, 9, 10, 11]

PTT farm	Arable land, ha	Number of Employees	Scientific staff + doctoral students	Profit priority goal	Research state funding, per cent.	Material and technical base condition
LLC „Dotnuvos eksperimentinis kis“	1078	60	0+0	Priority, main	0	70% good, 30% outdated
LLC „Šeduvos avininkyst“	375	15	0+0	Priority, main	0	Outdated
LLC „Šilut s veislininkyst“	149,7	8	0+0	Priority, main	0	Outdated
LLC „Upyt s eksperimentinis kis“	1334	68	0+0	Priority, main	0	70% good, 30% outdated
LAFSC Vok branch	336	29	8+3	Irrelevant, to cover costs	30-35	30% good, 70% outdated
LAFSC V žai iai branch	183	37	9+3	Irrelevant, to cover costs	45-47	Outdated
LAFSC Joniškis testing station	360	35	6+1	Irrelevant, to cover costs	15-20	80% good, 20% outdated
LAFSC Rumokai testing station	138	12	2+1	Irrelevant, to cover costs	5-6	Outdated
LAFSC Upyt s testing station	35	7	2+0	Irrelevant, to cover costs	70-75	Outdated
LAFSC Elmininkai testing station	84	8	2+0	Irrelevant, to cover costs	25-30	Outdated
LAFSC Perlojos testing station	132	10	3+1	Irrelevant, to cover costs	25-30	Outdated
LAFSC SDI experimental base	398	70	25+0	Priority, but not main	31-35	Outdated
LAFSC Test department	138	25	4+2	Irrelevant, to cover costs	40-45	Outdated
ASU Research Station	150	30	7+0	Irrelevant, to cover costs	65-70	50% good, 50% outdated
ASU training farm	434	31	0+0	Priority, but not main	0	70% good, 30% outdated
LUHS practical training and testing center	767	48	1+0	Priority, but not main	0	50% good, 50% outdated
LUHS Institute of Husbandry Experimental Development and Testing Department	650	30	0+0	Irrelevant, to cover costs	0	Outdated
Zemaitija College training farm	70	2	0+0	Irrelevant, to cover costs	0	30% good, 70% outdated

Data in table 1 and 2 show that according to specialization, PTT farms can be classified into the crop, livestock, and mixed. Their research areas are different and various enough. Many PTT farms develop researches which had become traditional according to an object of research, taking into consideration the changing environment. PTT farm functions can be divided into the four main categories – science, training, innovative production and other commercial uses, very different as well. LAFSC branches and test stations are focused on research and the development of scientific results, but due to poor technical base, being unable to demonstrate innovative production, simply provide additional economic activity. Structural units of educational institutions are focused on training function, while demonstrating innovative production examples (though not all). The main business function of the LLC farms is to organize properly innovative production and other economic activity, creating conditions for scientists to carry out research work and production tests. There are also different opportunities for LLC farms, because of peculiarities of conducted research areas and characteristics and the available material-technical base condition.

Because of the number of PTT farms, available material-technical base is depreciated or morally obsolete, and demonstration of innovative production or execution of a comprehensive research and training activities are not possible. Especially this difficult situation is due to the material-technical base in many LAFSC test stations and branches. Significant impact on this is made by the former restrictions to participate in absorption of EU support to compensate investments in agriculture. For some PTT farms determination of the operational priorities is to carry out scientific and educational activities, by financing it by the received production income, and also to not allow to accumulate the required amount of financial funds for investments.

Those PTT farms which have benefited from EU support for investment and bought the latest technology, as part of updating their material-technical base can now demonstrate innovative agricultural technologies for educational purposes, to conduct reliable research (better tillage, seeding, fertilizing, and etc.) and to achieve higher production results. Meanwhile, those PTT farms which for a variety of reasons have not resumed their material-technical base are forced to work with the physically and morally outdated, often breakable technique. This reduces productivity, reliability of scientific results, decreases harvest due to the work performed out of time because of failure of machinery, increasing repair costs, negative effecting prestige and image of the farm against the business and social partners.

According to their size (cultivated area) PTT farms are significantly different – some farms use land area 15 times more than others. However, most of the PTT farms are 150-400 hectares in size, which corresponds to the present commercial realities of the economy in Lithuania.

PTT farms are quite different in the number of employees (from 8 in Elmininkai test station and LLC „Šilutės veislininkystė“ to 68 in LLC „Ulytės eksperimentinis kūš“). The number of scientific staff in PTT farms is another important indicator of research and innovation capacity in the farm. Without them, coherent scientific-experimental and innovative activities can not be carried out and is much more difficult to organize and conduct the dissemination of the results, to develop

innovation and to promote their latest scientific achievements in agricultural production. However, the PTT farms (especially livestock or mixed specialization) for which the main objective and priority is profit, do not have scientific staff. These farms allow using their production base for scientific research, experiments, educational practices purposes, but do not invest into researchers themselves. Scientific staff and doctoral students have only those PTT farms, which get state funding to cover part of the researchers operating costs (salaries of scientists). The other part of the costs must be covered by the farms incomes from production realization. So, their income generation is the tool of covering productions and other costs, rather than a profit objective.

#### **PPT farms activity**

1. In evaluation of PTT farms assigned to the first group, an important aspect is the assessment of their economic conditions, as their priority is the best possible production outcomes and profit. Their achieved production results are substantially different, because they operate in different business areas and have unequal activity conditions and opportunities. The economic activity analysis carried out showed, that despite the fact that all the activities of the PTT farms are associated with agricultural production and/or services, the contribution to education, training or innovative production and dissemination of the results achieved are not the same. First of all, it depends on the set of operational priorities, funding sources, farm specialization. The first group of PPT farms is primarily focused on the development of production and economic improvement of the financial results and profit of their own. The research-experimental work is fragmental (mostly reproductions of the highest quality seed or dairy and meat cattle breeding), and is mainly used to improve PTT farm's activity results. Since in this group of PTT farm there is no scientific staff, dissemination of innovation and activity results is mainly executed by farm directors by conducting field days, workshops and demonstration tests. Dissemination of scientific results obtained in PTT farms is fragmented, often available only for certain specific specialized contingent.

2. While evaluation activities of PTT farms are assigned to the second group, there should be highlighted their main features – specialization in crop production, where scientific research are done by scientists. The analysis of this PTT farms group revealed two trends – fundamental and applied research, performed by LAFSC branches and test stations - Joniškis, Vokės, Vėžiai, Perlojos, LAFSC test department, while other are specialized in testing for certain crops cultivation, harvesting and/or processing studies – Elmininkai, Rumokai, Ulytė, SDI experimental base. Fundamental research is less interesting to a wide range of farmers. Farmers are interested in the pursuit of personal results, and tend to cooperate with PTT farms only in case of any problem. PTT farms specialized in certain crops research, receives more attention from the farmers working in this area, there is co-operation and at the same time feedback.



In addition, it was observed that in this PTT farms group significantly deteriorated material-production base. It has a double negative effect on their activities: first, the farmers are in doubt about PTT farms research activities and their production results, when farmers in their activity use much more innovative technologies and techniques. This has a negative impact on the PTT farms image and reputation. Second, without a good new technique, PTT farms can not make modern research and extend it wide on the scale. Deteriorated material-production base makes an impact in obtaining lower production results, which in turn does not allow accumulating finance funds for future investment.

3. Evaluation of the third PTT farms group shows that they are mainly focused on training, because their departments of educational institutions and students have practical access to the features of the agricultural production and innovation in these PTT farms. These PTT farms partly renewed material-technical base and try to demonstrate innovative technologies and techniques not only for students but also for farmers by organizing a variety of events. Most of these PTT farms work in close cooperation with the technical, chemical and equipment suppliers and have long-term research contracts with them. The obtained research results are presented in a wider range of farmers in various forms.

Dissemination and promotion of research results, innovative technologies and decision, obtained by PTT farms must be a very important part of activities for all PTT farms. This can be a variety of events, cooperation with other institutions, training organization. Unfortunately, implementations of the dissemination, for various reasons, in PTT farms are very different.

All PTT farms reported involvement in operating results and innovation promotion and dissemination, but their intensity varies. PTT farms of the second and the third groups put the largest contribution in the dissemination. The main reason is that they have scientific staff. One of the scientific staff performance assessment criteria is the dissemination of research results, which occur by scientific and popular article writing, conferences and field days organization, seminars conducting. In this case there is another problem – the highest scoring of scientists output are measured for articles in international journals ISI WOS, which are difficult reachable for Lithuanian farmers, in addition in English.

In summary of Lithuania PTT farms performance analyzes can be stated that farms operate in very different conditions in their specific sectors. Their legal status and the related decision-making process are significantly different. The aims of their activity are substantially different – some are profit-driven, the others are oriented to scientific development and results dissemination. PTT farms vary by considerably size, number of employees and scientific staff, the available material-technical base, and other indicators. All of these factors influence PTT farms achievements and intensity of innovation dissemination.

#### **Dissemination of innovation**

Based on the characteristics of innovations in agriculture can be said that not all PTT farms may create innovations, but they can try them and in the future to develop innovative technologies. According to the Dutch experience in this innovative technological innovation and development process should attract not only EBM farms, but the leading farmers [6]. To Lithuanian conditions adjusted innovation implementation in

the farms scheme is presented in Figure.

*Product innovation* – the goods and services that have certain properties or intention to use significantly different from the ones existing in the market [1]. Actually, only test and research stations (testing farms) can produce innovative products in agriculture, by developing new plant varieties. While developing product innovation in test and research stations, they must be tested, adapted and later implemented in the pilot farms. If product innovation is successful, later it can be adjusted to a wide range of the pilot and the most advanced farms (replacing the standard products and under the strict control of agro-ecological and socio-economic conditions, with adaptation to the real situation). The last stage involves the distribution of such products to other commercial farms (wide application). Of course, during the introduction of product innovation there can be collaboration between several groups from very beginner of this process.

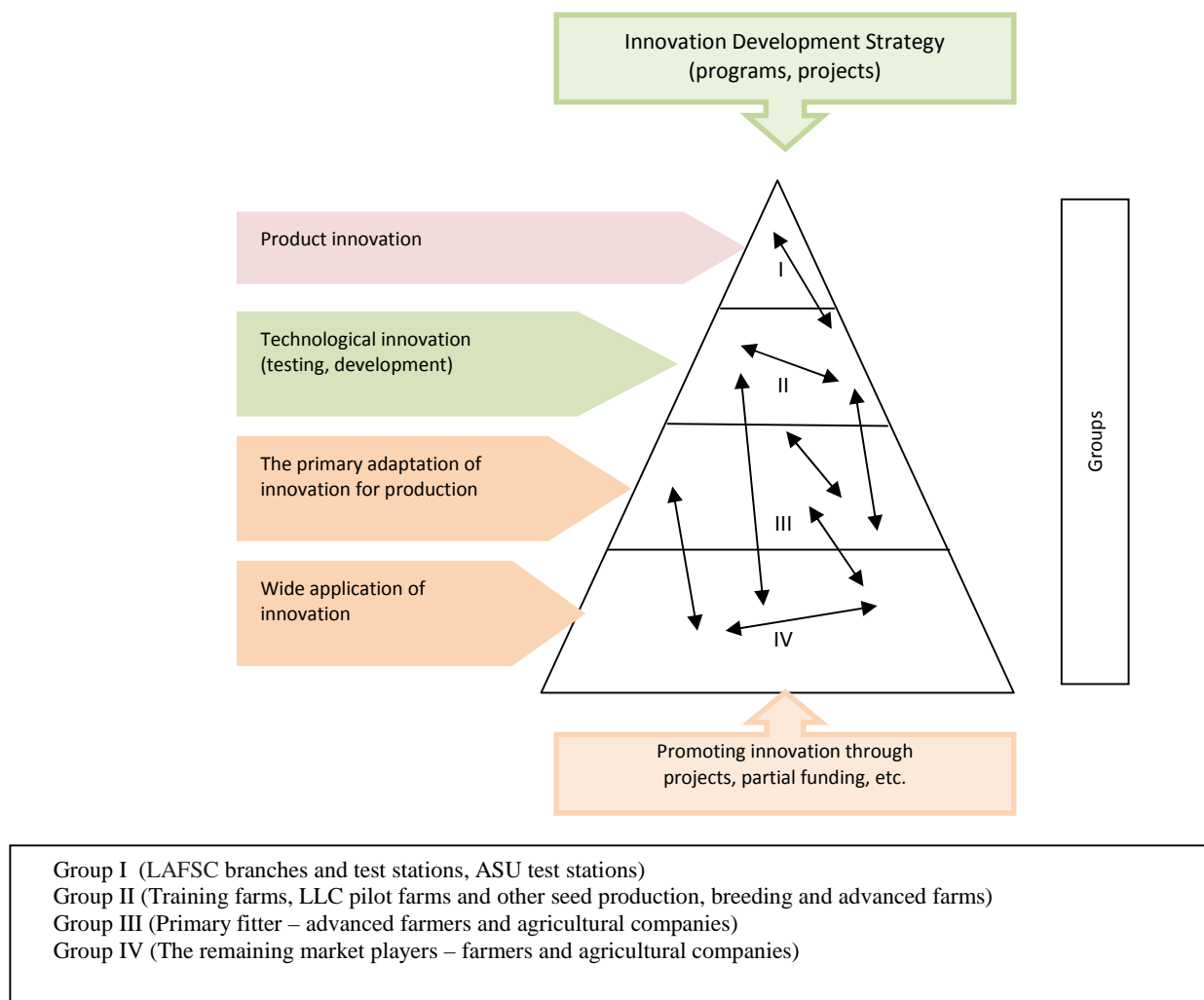
*Technological innovation* – new and innovative production methods, using new equipment or new production techniques can be developed and tested in the pilot farms, as well as in the most advanced farms. When the pilot farms test the system under realistic conditions, the results clearly make influence on their colleagues of the same production field. This creates a prototype of the technological innovations, in which specialists from different fields are involved, from agronomists to politicians in the first stage to external consultants and communication specialists in the final stage. Value of this process increases involvement of farmers and agricultural organizations. Production efficiency, automation and quality improvement achieved through technological innovations can be conveyed to the primary fitter for adaptation. If technological innovation is justified, they will be in demand and will be introduced to a number of farms operating in same area [7].

In Lithuania there are still existing a significant gap between practice and research system. On the one hand, only a relatively small part of farmers can take advantage by using innovations developed by scientists, on the other hand, the most progressive farmers are far in advance of PTT farms of its material-technical base and the technologies, so, to have benefit from the practical advices of PTT farms scientist they can expect a little.

Nowadays, in Lithuania there is developed the agricultural advisory and innovation structure, with properly coordination that make them able to ensure the functioning of the network of knowledge. The most for that could serve Integrated Science, Studies and Business Centre (Valley) "Nemunas" (hereinafter - the Nemunas valley) and its members. The purpose of the Nemunas valley – to concentrate on land, forest and food scientific research, education and knowledge, having a common network and developed infrastructure to contribute to agriculture, forestry and food sector development, knowledge economy, Lithuanian economic competitiveness.

To be a member of Nemunas valley can be any scientific, study, business or other institution (or even individuals) which expressed the wish to participate in this movement and if their activities are related to the Nemunas valley program and can contribute to the improvement of performance of organization.

The members of Nemunas valley today are most of the PTT farms – LAFSC, ASU and LUHS owned farms, as well as a number of other entities, which can make a significant contribution to the network of knowledge – Lithuanian Agricultural Advisory Service, Lithuanian Institute of Agrarian Economics.



**Fig. 1. Scheme of introduction innovations to the farms in Lithuania**

### Conclusions

1. Lithuanian PTT farm specialization, areas of research and the basic functions are quite different. LAFSC branches and test stations focused on the development of scientific results, but due to poor technical base, are not able to demonstrate innovative production. They are simply providing agricultural economic activity while are partially engage in scientific research. Academic institutions owned farms are acting as the structural units and are focused on ensuring training function, while demonstrating innovative production models. For LLC farms which are owned by LMA, the main business function is to organize innovative production and profitable economic activity, while allowing to exterior scientists to carry out research work and production tests in their farms.

Only a few PTT farm benefited from EU support to investments and bought the newest technology. They can display innovative agricultural technologies for educational purposes and conduct reliable research (better tillage, seeding, fertilizing and so on).

With new innovative technologies they can achieve better economic results. Meanwhile, these PTT farm which for a variety of reasons have not renewed their material-technical base, are forced to work with the physically and morally outdated, often breakable technique, which reduces labour productivity, scientific results reliability, increased repair costs and yield losses. Outdated material base of these PTT farms makes an impact on the falling of prestige and image against the business and the social partners.

2. In Lithuania, there still exists a significant gap between practice and research system. Nemunas valley can ensure proper functioning and coordination of the network of knowledge in Lithuania today. All PTT farms have become members of Nemunas valley with their contribution to Nemunas valley aim and use of the offered innovation, dissemination and feedback opportunities.

**Referin e bibliografice / References**

1. DRUCKER, P.F. *Innovation and Entrepreneurship*. Oxford: Butterworth-Heinemann, 1985.
2. ŽEM S KIO MINISTERIJOS. Eksperimentini , mokom j , bandym ki pl tros programa. 2013 [accesat 11 august 2014]. Disponibil: [http://www.zum.lt/zum/m/m\\_files/wfiles/file972.pdf](http://www.zum.lt/zum/m/m_files/wfiles/file972.pdf)
3. ŽEM S KIO MINISTERIJOS. Eksperimentini , mokom j , bandym ki tinklo optimizavimo veiksm planas. 2014 [accesat 25 iulie 2014]. Disponibil: [http://www.zum.lt/action.php?ru=LvkRdGGEOt&downl\\_doc\\_id=8447&m\\_doc\\_shop\\_action=downl\\_sum](http://www.zum.lt/action.php?ru=LvkRdGGEOt&downl_doc_id=8447&m_doc_shop_action=downl_sum)
4. GARGASAS, A., MAKUT NAS, V., RAKŠTYS, R., SERVA, E. *Lietuvoje veikian i eksperimentini ki veiklos tobulinimo galimyb s atsižvelgiant ES ger j praktik* : MTTV projekto ataskaita. Kaunor, 2013. 61 p.
5. Moksliniai tyrimai. 2014 [accesat 11 iulie 2014]. Disponibil: [http://lietuva.lt/lt/mokslas\\_ir\\_svietimas/mokslas\\_ir\\_tyrimai/moksliniu\\_tyrimu\\_ir\\_eksperimentines\\_pletros\\_finansavimas](http://lietuva.lt/lt/mokslas_ir_svietimas/mokslas_ir_tyrimai/moksliniu_tyrimu_ir_eksperimentines_pletros_finansavimas)
6. LANGEVELD, J.W.A., VAN KEULEN, H. et al. 2005. The nucleus and pilot farm research approach: experiences from The Netherlands. In: *Agricultural Systems*. 2005, vol. 84, issue 2, pp. 227-252.
7. ORGANISATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT. *Oslo Manual: Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data*. Second edition. Paris, 1997. 93 p.
8. Dotnuvos eksperimentinis kis [accesat 21 august 2014]. Disponibil: <http://vkc.vtf.lt/imones /dotnuvos-eksperimentinis-ukis>
9. Šeduvos avininkyst [accesat 8 august 2014]. Disponibil: <http://vkc.vtf.lt/imones/seduvos-avininkyste>
10. Šilut s veislininkyst [accesat 11 august 2014]. Disponibil: <http://vkc.vtf.lt/imones/ silutes-veislininkyste>
11. Upyt s eksperimentinis kis [accesat 11 august 2014]. Disponibil: <http://vkc.vtf.lt/imones /upytes-eksperimentinis-ukis>

**Recomandat spre publicare: 23.04.2014**

**PARTICULARITĂȚILE ASIGURĂRII  
INVESTIȚIONALE A DEZVOLTĂRII  
CONSTRUCȚIEI OBIECTELOR SOCIALE  
DIN ZONELE RURALE ALE UCRAINEI**

**Irina AZHAMAN<sup>1</sup>, dr., profesor asociat  
Academia de Stat în Construcții și Arhitectură din  
Odesa, Ucraina**

*În articol sunt identificate particularitățile investiției în obiectele sferei sociale rurale. De asemenea, a fost stabilit, că finanțarea publică a dezvoltării construcției obiectelor sociale din zonele rurale este limitată și se reduce anual. În legătură cu aceasta, pentru a încuraja investițiile în sfera socială rurală, se propune majorarea drepturilor și responsabilităților autorităților locale și guvernamentale. Se prevede ca guvernul să acorde dreptul de stabilire a domeniilor prioritare de dezvoltare a construcției obiectelor din sfera socială în zonele rurale, alocarea mijloacelor financiare pentru dezvoltarea unor astfel de proiecte, efectuarea controlului utilizării și calității lor asupra executării muncii. În baza studiilor desfășurate, sunt determinate principalele surse de investiții în dezvoltarea construcției mediului social al zonelor rurale.*

**Cuvinte cheie:** dezvoltarea construcției, investiții, surse de investiții, zone rurale, mediul social, finanțare publică.

**Introducere.** Componenta dezvoltării durabile a zonelor rurale constă în crearea condițiilor favorabile de viață pentru locuitorii rurali. Soluționarea acestei probleme este posibilă prin intermediul construirii noilor obiecte sociale moderne și/sau a reconstrucției celor existente în conformitate cu nivelul de dezvoltare a tehnologiilor și a necesităților sociale. Această construcție impune o asigurare investițională care va permite: realizarea proiectelor de construcții în timp util; utilizarea materialelor ecologice și minimizarea impactului negativ asupra mediului; să se țină cont de particularitățile peisajului natural, tradițiilor istorice, culturale și spirituale din mediul rural. În plus, având în vedere posibilitățile limitate de finanțare a construcției obiectelor sociale din satele din partea autorităților locale, apare necesitatea de a identifica noi modalități și mecanisme.

**Principalele rezultate ale cercetării.** Investiția în obiectele sociale rurale are o serie de particularități, principalele fiind:

- ca urmare a unor astfel de investiții prioritate obține efectul social, de aceea majoritatea potențialilor investitori privați (locuitori rurali, agenți economici în zonele rurale) nu sunt interesați în astfel de investiții, deoarece lipsă venitul personal sau perioada de recuperare a investițiilor este îndelungată;

- obiectele sociale în zonele rurale sunt nelichide;

**THE FUNDING PECULIARITIES  
OF SOCIAL OBJECTS' CONSTRUCTION  
IN THE RURAL AREAS  
OF UKRAINE**

**Irina AZHAMAN, PhD, Associate Professor,  
Odessa State Academy of Civil Engineering and  
Architecture, Odessa, Ukraine**

*The following article identifies the peculiarities of investments in the rural social domain. Furthermore, it was settled that public financing of social objects construction in rural areas is limited and decreases annually. Regarding this subject, in order to encourage investments in the rural social domain, it is proposed to increase the rights and responsibilities of the local and government authorities. It is required for the government to allow the right to decide the priority domains of development for the constructions of objects in the social field of the rural areas, the allocations of financial means for the development of such projects, examination of their use and quality on the work execution. The main investment sources in the development of the social environment construction of the rural areas are determined based on the present research.*

**Key words:** construction development, investments, investment sources, rural areas, social environment, public financing.

**JEL Classification: G18, L74, O18, R22**

**Introduction.** The sustainable development part of rural areas consists in creating favorable life conditions for the inhabitants of rural areas. It is possible to solve this problem with the construction of new modern social objects and/or reconstruction of the existing ones according with the development level of technologies and social needs. This construction requires an investment insurance that will allow: achieving construction projects in time; using eco-friendly materials and minimizing the negative impact on the environment; taking into account the peculiarities of the environment, historical traditions, cultural and spiritual of the rural environment. Moreover, taking into consideration the limited funding opportunities for social objects' construction in villages of the state and local authorities, arises the need to identify new methods and mechanisms.

**The main results of the research.** Investments in rural social objects have a series of peculiarities, the main of which are:

- As a result of such priority investments the social effect is obtained, hence the majority of possible private investments (rural areas residents, economic agents in rural areas) are not interested in such funding, because of the lack of personal income, or the time required to redeem the investments is long;

- The social objects in rural areas are not liquid;

<sup>1</sup> ©Irina AZHAMAN, ag\_irisya@ukr.net

- construirea obiectelor sociale i culturale, în special, a cluburilor (case de cultur ), stadioanelor, institu iilor de s n tate public i altele, se caracterizeaz , în principal, prin perioade semnificative de implementare a proiectelor i a costurilor mari, asociate cu necesitatea nu doar de a construi obiectele, dar, de asemenea, de a le amenaja pentru punerea lor în func iune;

- finan area public a dezvolt rii construc iei obiectelor sociale în zonele rurale este limitat i se reduce anual.

Deci, în bugetul de stat al Ucrainei, pentru perioada 2010-2014, au fost prev zute urm toarele cheltuieli în acest domeniu (Figura 1).

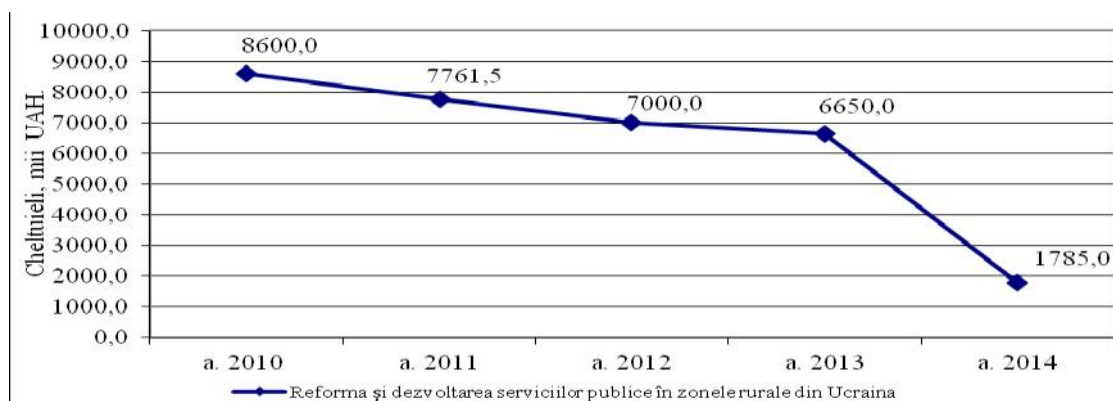
Astfel, în ar , cheltuielile anuale pentru reforma i dezvoltarea unit ilor publice din zonele rurale sunt caracterizate printr-o tendin stabil de reducere – aproximativ de 5 ori.

The construction of social and cultural objects, especially of clubs (culture houses), stadiums, public health institutions and others is mainly characterized by significant periods for project implementations and high costs, and also equipping them for their release.

Public funding for the development of social objects construction in rural areas is limited and it is annually reduced.

Therefore, in Ukraine's state budget for the period 2013-2014 have been planned the following expenses in this field (Figure 1).

Accordingly, the annual expenses in the country for the reform and development of public facilities in rural areas are characterized with a stable decrease trend – approximately by 5 times.



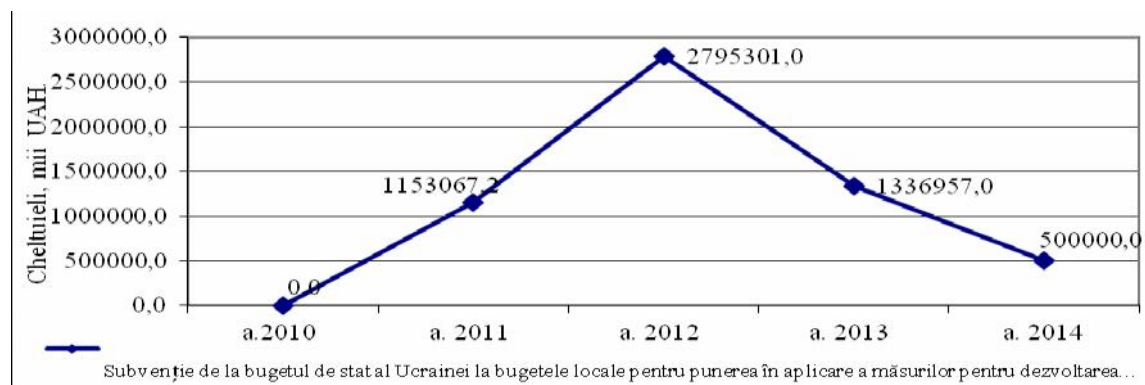
**Fig. 1. Cheltuielile din bugetul de stat al Ucrainei pentru reforma utilit ilor publice în zonele rurale/**

**Fig. 1. The expenditure from Ukraine's state budget for the public facilities reform in rural areas**

Sursa/Source: Cercet rile autorului pe baza surselor [1-5]. / The author's research based on sources [1-5].

În plus, finan area de stat se aloc pentru dezvoltarea sferei socio-culturale a unor zone individuale (Figura 2).

Moreover, state funding is granted for the development of the social-cultural fields of some certain areas (Figure 2).



**Fig. 2. Subven ii din bugetul de stat al Ucrainei la bugetele locale pentru desf urarea m surilor privind dezvoltarea socio-economic a teritoriilor/**

**Fig. 2. Subsidies from Ukraine's state budget to the local budgets for the unfolding of the measurements regarding the social-economic development of the territories**

Sursa/Source: Cercet rile autorului pe baza surselor [1-5]. / The author's research based on the sources [1-5].

Cea mai mare valoare a acestor subven ii a fost atins în anul 2012, când volum acestora a constituit 2,8 miliarde UAH. În anii urm tori, valoarea lor a sc zut, iar în anul 2014 a reprezentat 0,5 miliarde UAH. Astfel de particularit i ale investi iilor în obiectele sociale din mediul rural explic

The highest value of these subsidies was recorded in 2012, when their value was 2.8 billion UAH. In the following years, their value has decreased, and in 2014 amounted for 0.5 billion UAH. Such peculiarities of social objects funding in the rural areas explain the insignificant

volumul nesemnificativ de construcții și punerea în funcțiune a construcțiilor.

Totodată, în afară sunt în vigoare un număr de documente juridice, care vizează dezvoltarea construcției obiectelor sociale în zonele rurale. Deci, în Legea Ucrainei "Cu privire la prioritatea de dezvoltare social-rurală și a complexului agroindustrial în economia națională", articolul 1, prioritatea dezvoltării sociale rurale este asigurată, printre altele, de către stat prin intermediul unor astfel de măsuri organizatorice, economice și juridice, precum [6]:

- crearea bazei de resurse necesare pentru dezvoltarea infrastructurii sociale;
- modificarea politicii investiționale de stat, în special a politicii orientate spre investiții, în primul rând, de crearea bazei tehnico-materiale a industriei de construcții pentru complexul agroindustrial, cu scopul îmbunătățirii statutului socio-economic și sprijinului financiar, precum și a condițiilor sociale și de trai ale colectivelor de muncă;
- formarea infrastructurii sociale adecvate a zonelor rurale;
- orientarea politicilor demografice spre modificarea proceselor migrației în beneficiul satelor, crearea condițiilor sociale și economice pentru o creștere naturală a populației din mediul rural, dezvoltarea deplină a familiei;
- crearea oportunităților egale pentru toți cetățenii care trăiesc și lucrează în permanență în mediul rural, pentru a satisface nevoile sociale, culturale, educaționale și curente.

În plus, legea pune accent pe locul statului în soluționarea problemei privind dezvoltarea social-rurală. În special, este relatat, că volumul investițiilor de capital centralizat de stat, alocat pentru consolidarea bazei tehnico-materiale a sferei sociale din zonele rurale și a complexului agroindustrial, nu trebuie să constituie mai puțin de un procent din costul produsului intern brut al Ucrainei. Aceste investiții sunt alocate în bugetul de stat al Ucrainei ca o linie separată. Pentru construirea obiectelor cu scopuri non-industriale în zonele rurale se utilizează cel puțin în 50% din investițiile de capital centralizat de stat, prevăzute în articolul 5. Construirea în localitățile rurale a obiectelor: de educație, sănătate, cultură și sport, conducte de apă, sisteme de canalizare, rețele de gaze și electricitate, drumuri, obiecte pentru servicii curente, amenajare a teritoriului, iar în satele cu acces redus/independență, în plus, construcția locuințelor se realizează din contul bugetelor de stat și locale (articolul 6).

O mare importanță este acordată problemei privind securitatea socială a locuitorilor rurali. În special, se subliniază că satului îi se oferă avantaj, comparativ cu orașul, în calcul pe cap de locuitor, pentru construcția locuințelor, obiectelor de educație, cultură și sport, sănătate, servicii curente, comerț, gazificare, apă, electricitate, telefonie, comunicații, obiecte publice, servicii de radio și televiziune, iar asigurarea condițiilor egale cu cele din oraș sunt de: furnizare a produselor industriale și alimentare, precum și a nivelului de sănătate, cultură, sport, servicii curente, transport și servicii comerciale conform standardelor justificate din punct de vedere financiar.

Înănd cont de principalele direcții de dezvoltare a sferei sociale în zonele rurale, determinate în legislația de reglementare în vigoare, precum și starea actuală a investițiilor în construcția obiectelor în sferile respective din mediul rural, autorul propune majorarea drepturilor și responsabilităților

volume of constructions and their operation.

At the same time, a list of legal documents regarding the development of social objects' construction in the rural areas is in force in the country. Hence, in Ukraine's law "Regarding the priority of the social-rural development and the agro-industrial complex in the national economy", article 1, the priority of social-rural development is ensured, among other things, by the state with organizational, economic and legal measures, such as [6]:

- Creating a resource foundation necessary for the development of the social infrastructure;
- Modifying the state funding policy, especially oriented towards investments first of all for the creation of the technical-material foundation of the construction industry for the agro-industrial complex, with the goal of improving the social-economic status and scientific support, as well as the social life conditions of work groups;

The formation of an adequate social infrastructure of the rural areas;

Directing demographic politics towards modifying the migration processes in the benefit of the states, creating the social and economic conditions for a natural growth of the rural area population, the full development of the family;

Creating equal opportunities for all the citizens that live and work constantly in the rural environment, to satisfy the social, cultural and educational current needs.

Moreover, the law highlights the state's place in solving the problem regarding the social-rural development. Especially, it is believed that the volume of direct state funding allocated for the consolidation of the technical-material foundation of the social environment has to amount less than 1 percent of Ukraine's gross domestic product cost. These investments are allocated in Ukraine's state budget separately. For the construction of non-industrial objects in rural areas are used at least 50% of the state's direct capital investment, provided in article 5. Construction in rural areas of objects: educational, health, cultural, and sport, water pipes, drainage systems, gas and electricity networks, roads, objects for daily services, landscape design, and in the villages with limited access, the construction of homes is done using the state and local budgets (article 6).

A great importance is given to the issue of social security of rural inhabitants. In particular, it points out that the village is given an advantage compared with the city when calculating per capita, housing construction, educational facilities, culture and sports, health, current services, trade, gas, water, electricity, telephone, communications, public objects, radio and television services and ensuring equal conditions to those in the city are: final industrial and food services, along with the level of health, culture, sports, current services, transport and business services according to the standards justified scientifically.

Considering the main directions of development of the social sphere in rural areas, due to the regulatory legislation in force, and the current state of funding in the construction of objects in those respective rural areas, the author proposes to increase the rights and responsibilities of the local and government authorities. The government presumes granting the rights regarding the establishment of the priority directions of development of the social objects construction

autorit ilor locale i guvernamentale. Guvernul prevede acordarea drepturilor privind stabilirea direc țiilor prioritare de dezvoltare a construc ției obiectelor sociale în zonele rurale, alocarea mijloacelor financiare pentru realizarea acestor proiecte, efectuarea controlului asupra utilizării acestora i a calității muncii. În acest scop, se propune la dispoziția bugetelor locale s ă distribuie până la 3% (dar nu mai puțin de 1) din costul produsului intern brut al regiunii pentru dezvoltarea construc țiilor i consolidarea bazei tehnico-materiale a sferei sociale în zonele rurale. Procentul final pentru finanțarea dezvoltării construc ției obiectelor sociale în mediul rural va fi stabilit de către autoritățile locale, având în vedere starea de disponibilitate a unor astfel de obiecte, dinamica primirii mijloacelor la bugetul local i nivelul protec ției sociale a locuitorilor din anumite zone rurale.

Astfel, descentralizarea în problema finanțării dezvoltării construc ției în zonele rurale va permite realizarea, în primul rând, a proiectelor prioritare privind construc ția socială pentru zona respectivă i va spori nivelul de interdependență dintre valoarea/nivelul intrărilor financiare, generate de activitatea economică în regiune i starea asigurării sociale a locuitorilor s ă. Astfel, principalele surse de investiții în dezvoltarea construc ției sferei sociale sunt următoarele:

- contribuții/alocații de la bugetele locale pentru realizarea programelor i proiectelor privind dezvoltarea sferei sociale în mediul rural;

- investițiile agenților economici din mediul rural;

- mijloacele organizațiilor, asociațiilor, parteneriatelor i altele asemenea ale persoanelor juridice i fizice, care sunt interesate în dezvoltarea sferei sociale rurale;

- investiții din alte surse, care nu contravin legislației în vigoare.

**Concluzii.** În rezultatul studiilor, constatăm că investiția în obiectele sociale rurale manifestă un grad de particularitate: majoritatea potențialilor investitori privați nu sunt interesați în astfel de investiții, deoarece lipsește venitul personal sau perioada de recuperare a investițiilor este îndelungată; lichiditate scăzută; durată impune realizarea proiectelor; finanțarea de stat este limitată i se reduce anual. Având în vedere principalele direcții de dezvoltare a sferei sociale în zonele rurale i starea actuală a investițiilor în construcții, se propune majorarea drepturilor i a responsabilităților autorităților locale i guvernamentale. Descentralizarea în problema finanțării dezvoltării construc ției în zonele rurale va permite realizarea, în primul rând, a proiectelor prioritare privind construc ția socială pentru zona respectivă i va spori nivelul de interdependență dintre valoarea intrărilor financiare, generate de activitatea economică în regiune i starea asigurării sociale a locuitorilor s ă.

in rural areas, allocation of funds for the implementation of these projects, exercise control over their use and quality of work. For this purpose, it is proposed that from the local budgets to be distributed up to 3% (but not less than 1) of the cost of the region's gross domestic product for building development and strengthening of the social area's material and technical basis in rural areas. The final percentage for funding the development of social facilities constructions in rural areas will be determined by the local authorities, taking into account the availability of such objects, the dynamics of receiving funds from the local budget and the level of social protection of the population of certain rural areas.

Therefore, the decentralization in the issue of financing the development of constructions in rural areas will allow the achievement, first of all, of priority projects regarding the social construction for the respective area and will increase the level of interdependence between the value/level of financial inflows generated by the economic activity in the region and the state social security of its inhabitants. According with this fact, the main sources of investment in the building development of the social sector are:

- contribution/allocation from the local budgets for the achievement of projects and programs regarding the development of the social sector in rural areas;

- investments of businesses in the rural areas;

- means of organizations, associations, partnerships and other associations of businesses and individuals that are interested in the development of the social sphere in the rural areas;

- investments from other sources, which do not contradict the legislation in force.

**Conclusions.** As a result of the research, we find that the investments in the rural social objects exhibit a number of characteristics: the majority of potential private investors are not interested in such investments, due to the missing personal income or the investment recovery period is long; low liquidity; the impressive time needed for the development of a project; state funding is limited and decreases annually. According to the main directions of the social sphere development in rural areas and the current state of investments in constructions, it is proposed to increase the rights and responsibilities of the local and government authorities. The decentralization in the financing problem of building development in rural areas will make possible the achievement, mainly of priority projects regarding the social construction for the respective area and increase the level of interdependence between the value of financial inflows generated by the business activity in the region, and the social security status of its inhabitants.

#### Referințe bibliografice/ References:

1. 2010 : 2154-VI 27.04.2010 [accesat 21 august 2014]. Disponibil: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2154-17>
2. 2011 : 2857-VI 23.12.2010 [accesat 11 august 2014]. Disponibil: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2857-17>
3. 2012 : 4282-VI 22.12.2011 [accesat 2 august 2014]. Disponibil: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4282-17>
4. 2013 : 5515-VI 06.12.2012 [accesat 23 august 2014]. Disponibil: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5515-17>
5. 2014 : 719-VII 16.01.2014 [accesat 11 august 2014]. Disponibil: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/719-18>
6. 400-XII 17.10.1990 [accesat 11 august 2014]. Disponibil: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/400-12>

**Recomandat spre publicare: 23.04.2014**

## METODOLOGIA CALCUL RII PRE ULUI DE COST ÎN TRANSPORTURILE RUTIERE

Ion SÂRBU, dr.hab., prof. univ., ASEM  
Vasile CHIRMICI, dr., ATIC

*În relațiile de piață, procesele de producție, depozitare transport și tranzacție sunt în curs de modificare. Economia concurențială, înțelegând, necesită integrarea într-un lanț de transport, într-un sistem mai eficient, în care reducerea costurilor tinde spre sporirea eficientă a funcționării transporturilor rutiere.*

**Cuvinte cheie:** *preț de cost, transport rutier, carburan, anvelopă, cheltuieli variabile, ton-km coeficient de utilizare a parcursului, viteză tehnică, amortizare, lubrifianți.*

**Introducere.** În condițiile globalizării activității industriale, producătorii de bunuri materiale elaborează strategii noi de aprovizionare și distribuție a marfurilor care le impune o atenție mai mare operaunilor de transport rutier. Numărul antreprenorilor de transport, care propun servicii competitive „din poartă în poartă” a crescut, dar și prețurile de cost ale transporturilor rutiere s-a majorat. Astfel, metodologia calculării prețului de cost în transporturile rutiere este actuală și trebuie studiată pentru calcularea corectă a prețurilor.

**Conținutul de bază.** Sub influența proceselor globalizării a diviziunii muncii, prestarea serviciilor poate fi fragmentată în unități specializate ale structurilor industriale și comerciale din rile europene, care au trecut progresiv la o economie de piață, necesitând un flux masiv de marfuri și servicii cu destinații în mai multe direcții și extrem de diferențiate. Totodată, consumatorii doresc să primească marfurile în strictă conformitate cu opțiunile lor pe o piață foarte competitivă, pe o piață stimulată de crearea unui sistem automatizat cu manipolatoare, de containerizare și de informatizarea încercăturilor. Transportarea rațională a marfurilor presupune trecerea rapidă a frontierelor și o apropiere sistematică a tuturor activităților și funcțiilor lanțului logistic de distribuție în scopul reducerii, dacă este posibil, suprimării tuturor întreruperilor din mișcare continuă în mod necesar a bunurilor și a materialului de transport între punctul de origine și punctul de destinație.

Pentru asigurarea unei transportări totale este necesară prevederea a trei funcții fundamentale:

- funcția de transport pentru deplasarea marfurilor dintr-un punct terminal în următorul;
- funcția de manipulare, pentru transportarea marfurilor pe o platformă;
- funcția de depozitare, pentru conservarea în întregime a marfurilor, care așteaptă mijlocul de transport următor.

Prin urmare, fiecare funcție necesită o organizare adecvată pentru respectarea riguroasă a planificării și informatizării, de care depinde executarea proprie. Fiecare funcție are un conținut propriu, care poate fi împărțit în elemente

## THE METHODOLOGY OF PRICE COST CALCULATION IN ROAD TRANSPORT

Ion SARBU, PhD, Professor, ASEM  
Vasile CHIRMICI<sup>1</sup>, PhD, ATIC

*In market relations, the production, storage, transport and transaction processes are being modified. Competitive economy, in particular, requires the integration in a transport chain, in a more efficient system, in which the reduction of cost tends to the more efficient operation of road transport.*

**Key words:** *cost price, road transport, fuel, tires, variable costs, ton-km route utilization coefficient, technical speed, amortization, lubricants.*

**JEL Classification:** E62, E63, H2, H21, H25, H 71, P43

**Introduction.** In conditions of industrial activity globalization, material goods manufacturers develop new strategies for supply and distribution of goods that require a greater attention to road transport operations. The number of transport operators which offer competitive services "from door to door" has grown, and the cost of road transport prices increased. Therefore, the methodology of price cost calculation of road transport is contemporary and must be studied for calculation of the correct price.

**The basic content.** Under the influence of globalization processes of the division of labor, provision of services can be fragmented into specialized units of industrial and commercial structures in European countries, which have progressively passed to a market economy, requiring a massive flow of goods and services with destinations in several directions that are highly differentiated. At the same time, consumers want to receive goods in strict accordance with their choices in a highly competitive market, in a market driven by the creation of an automated manipulative system of cargo containerization and computerization. Rational transportation of goods involves crossing borders rapidly and a systematic approximation of all supply chain activities and distribution functions to reduce and, if possible, suppression of all disruptions in the necessarily continuous movement of goods and material transport between the point of origin and destination point.

To ensure a total cargo transportation is necessary to provide three basic functions:

- The function of transport for moving goods from one terminal point to the next;
- The handling function, for transportation goods on a platform;
- The storage function, to preserve goods fully, which wait for the next means of transport.

Therefore, each function requires an adequate organization for strict compliance with planning and computerization, on which their performance is based. Each function has its features, which can be divided into specific

<sup>1</sup> ©Vasile CHIRMICI, vasilechirmici@yahoo.com



de cost specifice, diversificate. Costul distribuției totale este, deci, dependent de un ansamblu economic sau de combinațiile componentelor sale – costurile de transport, de manipulare (instalații și personal) și stocate (ambalare, depozitare și personal).

De rând cu cele expuse, este necesară caracterizarea indicatorilor procesului de transportare: viteza medie tehnică –  $V_{mt}$  și timpul mediu de staționare într-un ciclu de transport –  $T_{mst}$ .

Aadar, în transporturi, viteza medie tehnică este rezultatul raportului parcursului total al autovehiculelor, în km, la perioada considerată și timpul de parcurs, în ore fără a lua în calcul și timpurile de staționare inevitabile în cursurile de transport, adică timpul afluxului în circulație.

Viteza comercială este raportul dintre parcursul total și timpul în care a fost realizat acest parcurs, în care sunt luate în calcul și timpurile de staționare și de întrerupere a cursei.

Timpul mediu de staționare –  $T_{mst}$ , reprezintă media aritmetic ponderată a timpurilor de staționare într-o cursă de către autovehiculele unități de transport în perioada analizată. Staționările sunt cauzate de timpurile necesare operațiilor de încărcare-descărcare a marfurilor transportate, a celor necesare formalităților de primire-predare a marfurilor, de operațiuni vamale, odihnă oferită, de efectuarea unor controale tehnice etc. Se determină cu ecuația:

$$T_{max} = (N_1 * T_1 + N_2 * T_2 + \dots + N_n * T_n) / (N_1 + N_2 + \dots + N_n) \quad (1)$$

în care, cu  $N_1, N_2, \dots, N_n$  este notat numărul de autovehicule de diferite tipuri care au efectuat curse în perioada analizată, iar cu  $T_1, T_2, \dots, T_n$  – timpul mediu de staționare în perioada analizată pentru fiecare tip de autovehicul.

Determinarea timpului mediu de staționare „ $T_{sma}$ ”, în perioada analizată pentru un anumit tip de autovehicul, se face prin calculul mediei aritmetice a timpurilor de staționare în fiecare curs efectuat în această perioadă.

$T_{sma}$  este timpul mediu de staționare de un tip de autovehicul în perioada analizată.  $T_1, T_2, \dots, T_n$  sunt timpurile de staționare în fiecare curs pentru tipul de autovehicul respectiv;

$N_{ca}$  reprezintă numărul de curse efectuate în perioada considerată de tipul de autovehicul calculat.

Cheltuielile de transport și prețul de cost pe unitatea de prestație sunt grupate pe elemente primare de cheltuieli și pe articole de calculație.

După dependența lor, de volumul prestațiilor, cheltuielile se împart, prin convenție, în **cheltuieli fixe** și **cheltuieli variabile**. Cheltuielile variabile sunt cele direct proporționale cu volumul prestațiilor și sunt create de consumul de:

- carburan;
- lubrifianți;
- anvelope;
- întreținere și reparații curente a parcului auto.

După cum se observă, aceste cheltuieli variabile sunt direct proporționale cu numărul de kilometri parcurși.

Altă categorie de cheltuieli variabile, care însă nu variază direct proporțional cu distanța parcursă, ci cu timpul cât autovehiculul a fost în exploatare, este reprezentat de:

- salariile și contribuțiile personalului care este antrenat nemijlocit în procesul de transport cu care se efectuează prestația respectiv;
- diurnele oferite pe parcurs intern și pe parcurs extern;

and diversified cost elements. The total distribution cost is therefore dependent on the economic ensemble or combinations of its components – transportation costs, handling (facilities and personnel) and stored (packaging, storage and staff).

Along with the information mentioned above, it is necessary to characterize the transport process indicators: the average technical speed –  $V_{mt}$  and average parking time in a transport cycle –  $T_{mst}$ .

Therefore, in transport, the average technical speed is the result of reporting the total motor route in km, to the period considered and the travel time in hours, without taking into account the inevitable downtime in transport race, namely the time being in circulation.

The commercial speed is the ratio between the total race time and the time that was necessary, where are taking into account the downtime and interruption of the race.

The average parking time –  $T_{mst}$ , represents the weighted arithmetic average of parking times in a race by a vehicle of a transport unit in the research period. Stationary operations are caused by the time required for loading and unloading of transported goods to the necessary formalities of delivery-acceptance of goods, customs operations, recreation of drivers, performing technical checks etc. It is determined with the equation:

where with  $N_1, N_2, \dots, N_n$  is denoted the number of vehicles that have performed various races in the analyzed period, and with  $T_1, T_2, \dots, T_n$  – the average parking time in the period analyzed for each type of vehicle.

The determination of the average parking time „ $T_{sma}$ ”, in the period under review for a particular type of vehicle is done by calculating the arithmetic average of the parking times in each course conducted in this period.

$T_{sma}$  is the average parking time of a vehicle type in the reviewed period.  $T_1, T_2, \dots, T_n$  are the parking times in every course for that type of vehicle;

$N_{ca}$  is the number of races performed during the calculated period for the considered vehicle type.

Travel expenses and the cost price per benefit unit are grouped in primary elements of expenditure and calculation items.

According to their dependence, of the amount of benefits, costs are divided, by convention, in **fixed costs** and **variable costs**. Variable expenses are the ones directly proportional to the amount of benefits and are created by the consumption of:

- fuels;
- lubricants;
- tires;
- maintenance and current repair of the auto parking.

As noted above, these variable costs are directly proportional to the number of traveled kilometers.

Another category of variable costs, but which does not vary directly with the traveled distance, but over the time the vehicle was in operation, is represented by:

- wages and contributions of personnel who are involved directly in the transport process of undertaking the respective performance;
- subsistence for drivers along the internal and

- amortizarea autovehiculelor.

În categoria cheltuielilor fixe intră acelea care au caracter constant sau se modifică foarte lent funcție de volumul prestațiilor efectuate.

Cheltuielile de exploatare se împart în cheltuieli de bază și cheltuieli de regie.

În categoria cheltuielilor de bază sunt cuprinse cheltuielile generate de efectuarea procesului de transport și a volumului de prestații aferente, iar în categoria cheltuielilor de regie se cuprind cheltuielile de deservire și de conducere, care sunt efectuate independent de volumul prestațiilor și care grevează în sens negativ costul total, dar care sunt necesare și de neevitat în anumite limite.

Se mai poate menționa împărțirea cheltuielilor în directe și indirecte: cele directe fiind în general cunoscute mai ales sub denumirea de cheltuieli pe articole de calcul și cuprind sfera cheltuielilor de bază.

Aceste cheltuieli sunt independente de alte criterii, cum ar fi: împărțirea pe feluri de activități în cadrul societăților, care, pe lângă transporturi, au în obiectul de activitate și alte activități economice și la care cheltuielile ocazionate de funcționarea acestora se înscriu în categoria cheltuielilor indirecte.

Odată cu acceptarea conceptului de cheltuieli fixe și cheltuieli variabile, putem afirma că modificarea volumului de prestații nu are același efect, întrucât variația volumului de transport nu afectează cheltuielile fixe ci numai cheltuielile variabile. Drept urmare, totalitatea cheltuielilor crește sau se micșorează pe seama variației volumului de prestații, în plus sau minus, cu partea de creștere sau scădere a cheltuielilor variabile.

Să demonstrăm această aserțiune cu mijloace matematice, astfel vom introduce următoarele notații pentru variabilele cu care operăm:

- V - volumul de prestații exprimat în tone-km;
- C - volumul total de cheltuieli, în lei;
- $C_v$  - partea de cheltuieli variabile;
- $C_f$  - partea de cheltuieli fixe;
- P - prețul de cost unitar, în lei pe ton -km;
- $P_v$  - partea de preț de cost aferent cheltuielilor variabile;
- $P_f$  - partea de preț de cost aferent cheltuielilor fixe;
- $D_v$  - variația absolută a volumului de prestații;
- $D_{cv}$  - variația absolută a cheltuielilor variabile;
- $D_p$  - variația absolută a prețului de cost;
- $V_r$  - variația relativă a volumului de prestații;
- $V_{cv}$  - variația relativă a cheltuielilor variabile;
- $V_m$  - volumul de prestații modificat;
- $C_m$  - volumul de cheltuieli totale modificat;
- $C_{vm}$  - partea de cheltuieli variabile modificat;
- $P_m$  - prețul de cost unitar modificat.

Prin definiție, prețul de cost unitar este raportul dintre totalitatea cheltuielilor și volumul de prestații:

$$P = C/V \quad (3)$$

Dar cheltuielile totale sunt suma de cheltuieli fixe și cheltuieli variabile:

$$C = C_v + C_f \quad (4)$$

Astfel încât putem scrie:

$$P = C_v/V + C_f/V \quad (5) \text{ sau/or: } P = P_v + P_f \quad (6)$$

international routes;

- amortization of vehicles.

In the category of fixed costs are those which have a constant nature or change very slowly depending on the amount of benefits obtained.

Operating expenses are divided into basic expenses and overhead costs.

In the category of basic expenses are covered expenses resulting from the transport process and the volume of related benefits, and in the overheads category are included maintenance and management costs that incur regardless of the benefits amount and that have a negative effect on the total cost, but are necessary and unavoidable in certain limits.

The division of the direct and indirect costs could also be mentioned: the direct ones are generally best known as the expenditure items calculation and include the field of basic expenses.

These costs are independent of other criteria, such as dividing on kinds of activities in companies that, in addition to transportation, were the objects of other economic activities and to which the expenses incurred in their operation fall into the category of indirect costs.

With the acceptance of the concept of fixed costs and variable costs, we can say that the change in the amount of benefits does not have the same effect as changes in transport volume shall not affect the fixed costs, but only the variable costs. As a result, the total expenditure increases or decreases based on the benefits volume change, plus or minus, with the increase or decrease of variable costs.

To prove this assertion by mathematical means, we introduce the following notation for variables with which we operate:

- V - benefits volume in tons-km;
- C - total spending volume, in lei;
- $C_v$  - the variable costs;
- $C_f$  - the fixed costs;
- P - unit cost price in Lei per ton-km;
- $P_v$  - the price of the cost for the variable costs;
- $P_f$  - the price of the cost for the fixed costs;
- $D_v$  - absolute variation of the benefits amount;
- $D_{cv}$  - absolute variation of variable costs;
- $D_p$  - absolute variation of the cost price;
- $V_r$  - relative variation of the volume of benefits;
- $V_{cv}$  - relative variation of variable costs;
- $V_m$  - modified volume of benefits;
- $C_m$  - the unchanged volume of total spendings;
- $C_{vm}$  - modified variable costs;
- $P_m$  - modified unit cost price.

By definition, the unit cost price is the ratio of all expenses and the amount of benefits:

But total costs are the sum of fixed costs and variable costs:

Therefore we can write:

$$P = P_v + P_f \quad (6)$$

Dacă raportăm la o situație dinamică, în care volumul de transport  $V$  suferă o variație absolută  $D_v$ , vom avea un volum modificat  $V_m$ :

$$V_m = V + D_v \quad (7)$$

Ca urmare, volumul de cheltuieli variabile va suferi o variație absolută  $D_{cv}$

$$D_{cv} = C_v + D_{cv} \quad (8)$$

Iar preul de cost o variație absolută  $P_m$ :

$$P_m = P + D_p \quad (9)$$

Preul de cost modificat devine:

$$P_m = C_m / V_m \quad (10)$$

sau înlocuind pe  $P_m$  și  $C_m$  rezultă:

$$P_m = (C_v + D_{cv}) / (V + D_v) + C_f / (V + D_v) \quad (11)$$

Deci, preul de cost modificat este influențat de creșterea absolută a volumului de prestații și de influența acesteia prin creșterea proporțională a cheltuielilor variabile, cât și de creșterea volumului de prestații, care menține neschimbată partea de cheltuieli fixe.

Această variație a preului de cost, în funcție de variația volumului de transport, se poate exprima sugestiv sub formă de grafic.

Pentru calculul și analiza preului de cost vom considera:

- coeficientul de utilizare a parcurusului  $CUP_s$ ;
- coeficientul de utilizare a tonajului  $CUT$ ;
- coeficientul de utilizare a capacității de transport  $CUC$ ;
- viteza medie tehnică  $V_{mt}$ ;
- timpul mediu de staționare într-un ciclu de transport  $T_{mst}$ ;

• capacitatea medie nominală  $Q$  a autovehiculelor, care este media ponderată a capacităților autovehiculelor din parcul de inventar al unității.

Relația dintre preul de cost și indicatorii tehnico-economici enumerați este necesar să fie stabilită pentru a putea determina variația preului de cost ca funcție de acești indicatori. Vom folosi următoarele notații:

- $Q$  – capacitatea medie nominală a unui autocamion (tone-capacitate);
- $K_{mt}$  – parcurusul total efectuat de autovehiculele avute în vedere într-o anumită perioadă;
- $G_t$  – greutatea marfurilor transportate (tone efective);
- $T_{km}$  volumul de tone.km efectuat;
- $CUT$  – coeficient de utilizare a capacității nominale (tone-efective/tone-capacitate);
- $K_{mp}$  – parcurusul efectuat de autocamioane cu încărcătură (km. cu încărcătură).

$$T_{kn} = CUC * CUP_s * Q * K_{mt} \text{ (tone. km-efective/tone. km-capacitate) / (tons.km-efective/tons. km-capacity); (12)}$$

$$CUC = CUT * CUP$$

$$G_t = CUT * Q$$

$$K_{mp} = CUP_s * K_{mt}$$

Vom mai nota cu:

$T_m$  – timpul mediu de staționare a unui autovehicul într-un ciclu de transport;

$T_o$  – timpul total de staționare în intervalul de timp luat în calcul;

$T$  – timpul total, în ore, efectuat pentru realizarea transporturilor;

$T_c$  – timpul mediu de efectuare a unui transport, în ore;

If we refer to a dynamic situation, the transport volume  $V$  undergoes an absolute change  $D_v$ , so we have a changed volume  $V_m$ :

As a result, the amount of variable costs will undergo an absolute change  $D_{cv}$

And the absolute variation cost price  $P_m$ :

The modified cost price is:

or replacing  $P_m$  and  $C_m$  results in:

Therefore, the changed cost price is influenced by the absolute growth in the volume of benefits and its influence by the proportional increase of variable costs and the growth of the benefits volume, which keeps unchanged the fixed costs part.

This cost price variation, depending on the change in the volume of transport can be meaningfully expressed in a graph.

To calculate and analyze the cost price we will consider:

- the coefficient of the route's use  $CUP_s$ ;
- the coefficient for tonnage utilization  $CUT$ ;
- the coefficient for the transport capacity rate  $CUC$ ;
- technical average speed  $V_{mt}$ ;
- the average parking time in a transport cycle  $T_{mst}$ ;
- the nominal average capacity  $Q$  of vehicles, which is the weighted average of the vehicles capabilities from the unit's inventory.

The relationship between the cost price and the technical-economic indicators listed is required to be established in order to determine the cost price variation as a function of these parameters. We use the following notations:

- $Q$  – the average nominal capacity of a truck (ton-capacity);
- $K_{mt}$  – the total route performed by all the vehicles concerned in a certain period;
- $G_t$  – weight of transported goods (effective tons);
- $T_{km}$  the volume ton.km performed;
- $CUT$  – the nominal capacity utilization factor (ton-effective/ton-capacity);
- $K_{mp}$  – the route performed by loaded trucks (km. loaded).

We will denote by:

$T_m$  – the average parking time of a vehicle in a transport cycle;

$T_o$  – the total parking time in the period considered;

$T$  – total time, in hours, performed to achieve the transport;

$T_c$  – the average time of performing a transport in hours;

$T_{nkmo}$  – presta ia specific , în ore, pe tone-kilometri;  
 $H$  – num rul de ore în exploatare a parcului auto în perioada respectiv ;  
 $N_z$  – num rul zilelor în perioada respectiv ;  
 $N_{hex}$  – num rul mediu de ore exploatare pe zi în perioada respectiv ;  
 $CUP_m$  – coeficient mediu de utilizare a parcului în perioada de calcul;  
 $C_t$  – volumul total al cheltuielilor pentru realizarea transportului m rfulor în perioada dat ;  
 $P_{hc}$  – costul specific pe ora de exploatare, aferent cheltuielilor fixe în lei pe km;  
 $D$  – distan a de transport.  
 Se va ar ta prin rela ii matematice c formula general a pre ului de cost este:

$$P = \frac{P_v}{CUC \cdot Q} + \frac{P_{hc}}{CUC \cdot Q \cdot V} + \frac{P_{hc}}{CUC \cdot Q \cdot D} \quad (13)$$

Aceast rela ie foarte important are trei termeni distinc i i permite urm toarele constat ri:

**Primul termen**  $P_v/CUC \cdot Q$  lei/ tone-km reprezint partea de pre de cost unitar, aferent cheltuielilor variabile,  $P_v$  fiind costul specific pe km aferent cheltuielilor variabile i numitorul  $CUC \cdot Q$  volumul de tone transportate;

Din analiza acestui termen rezult urm toarele:

- pre ul de cost este direct propor ional cu cheltuielile variabile, care la rândul lor cresc direct propor ional cu km parcur i;
- pre ul de cost variaza invers propor ional cu coeficientul de utilizare a capacit ii i cu capacitatea nominal a autovehiculelor; sau altfel spus, pre ul de cost unitar cre te cu cât cre te distan a i se reduce cu cât utiliz m mai bine mijloacele de transport.

**Al doilea termen**  $P_{hc} /CUC \cdot Q \cdot V_{mt}$  lei / tone-km reprezint partea de pre de cost aferent cheltuielilor fixe corespunz toare timpului cât autovehiculele sunt în circula ie i este raportul între costul specific pe ora de exploatare i volumul de tone-km realizat într-o or .

De re inut:

- pre ul de cost cre te direct propor ional cu costul specific pe km, dat de cheltuielile fixe;
- pre ul de cost scade cu cât coeficientul de utilizare a capacit ii cre te;
- pre ul de cost scade cu cât capacitate autovehiculelor este mai mare;
- pre ul de cost scade cu cât viteza medie tehnic este mai mare.

De i vom relua analiza acestor factori cu ocazia studiului metodelor i mijloacelor de reducere a pre ului de cost, trebuie s relev m influen a pe care o are categoria i starea drumurilor care determin în bun m sur viteza medie tehnic , asupra cre terii sau reducerii pre ului de cost în sensul c , circula ia pe un drum bun reduce pre ul de cost, în timp ce un drum de categorie inferioar i prost între inut m re te pre ul de cost al transporturilor rutiere.

Influen a st rii drumului asupra pre ului de cost este cauzat de cre terea consumului de carburan i în cazul drumurilor de categorie inferioar sau prost între inute, de reducerea duratei de exploatare a anvelopelor, de cre terea cheltuielilor de între inere i repar a ale autovehiculelor care circul pe astfel de drumuri.

**Al treilea termen**  $P_{hc} \cdot T_o /CUC \cdot Q \cdot D$  reprezint partea de

$T_{nkmo}$  – specific performance, in hours/ton-kilometers;  
 $H$  – the number of operating hours of the auto parking during the analyzed period;  
 $N_z$  – the number of days in that period;  
 $N_{hex}$  – the average number of operating hours per day during that period;  
 $CUP_m$  – the average coefficient of use of the auto parking during the calculation period;  
 $C_t$  – the total expenditure for performing the transport of goods in that period;  
 $P_{hc}$  – specific cost per hour of operation for the fixed costs in Lei per km;  
 $D$  – the transport distance.  
 It will be shown with mathematical relationships that the general cost price formula is:

This important relationship has three distinct terms and allows the following findings:

**The first term**  $P_v/CUC \cdot Q$  lei/ton-km is the unit cost price of the variable expenditures,  $P_v$  is the specific cost per km related to the variable costs and denominator  $CUC \cdot Q$  volume of tons transported;

The analysis of this period results the following:

- the cost price is directly proportional to the variable costs, which in turn increase directly proportionally with the mileage;
- the cost price varies inversely with the capacity coefficient for utilization and the nominal capacity of motor vehicles; in other words, the unit cost price increases as the distance increases and decreases with the better use of public transport.

The **second term**  $P_{hc} /CUC \cdot Q \cdot V_{mt}$  lei/ton-km is the cost price of fixed costs according to the time that vehicles are in use and is the ratio of the specific cost per operation hour and the amount of ton-km carried in 1 hour.

To be noted:

- cost price increases directly proportional with the specific cost per km, given by the fixed costs;
- cost price decreases as the coefficient of capacity utilization increases;
- cost price decreases as the capacity of motor vehicles is higher;
- cost price decreases as average technical speed is higher.

Although we will resume the analysis of these factors with the study of methods and means of reducing the cost price, we should reveal the influence class and road conditions have, that largely determines the average technical speed, the increase or decrease of the cost price, which means that driving on a good road reduces the cost price, while a lower category and poorly maintained road increases the cost of the road transport.

Influence on the cost price of the road condition is caused by the increase in fuel consumption for lower category roads or poorly maintained, by the reduced use of the tire, increased costs for the maintenance and repair of motor vehicles passing on such roads.

**The third term**  $P_{hc} \cdot T_o /CUC \cdot Q \cdot D$  is the cost price according to fixed costs related to the parking time in the transport cycle and is the ratio of the total amount of these

pre de cost corespunzător cheltuielilor fixe aferente timpului de staționare în ciclul de transport și este raportul dintre totalul acestor cheltuieli și volumul prestației în tone-km.

Acest al treilea termen relev următoarele aspecte:

- prețul de cost crește proporțional cu timpul mediu de staționare;
- prețul de cost scade când coeficientul de utilizare a capacității crește;
- prețul de cost scade cu cât capacitatea autovehiculului crește;
- prețul de cost scade cu cât distanța de transport crește.

Pornind de la ecuația generală a prețului de cost unitar:

$$P = P_v / CUC * Q + P_{he} / CUC * Q * V_{mt} + P_{he} * T_0 / CUC * Q * D \quad (14)$$

și înlocuind la numitor coeficientul de utilizare a capacității CUC cu produsul dintre coeficientul de utilizare a tonajului CUT și coeficientul de utilizare a parcurșului CUP<sub>s</sub>:

$CUC = CUT * CUP_s$  și notând cu:

- $P_{cups}$  – partea de preț de cost care depinde de CUP<sub>s</sub>;
- $P_{ram}$  – partea din preț de cost rămasă, adică:

$$P = P_{cups} + P_{ram}$$

Separând partea de preț de cost care depinde de CUP, considerând că CUP<sub>s</sub> suferă o variație absolută  $\Delta CUP_s$  în plus sau minus și introducând în formula generală a prețului de cost, vom nota cu „E” variația relativă a CUP<sub>s</sub>, obținându-se:

$$E = \Delta CUP_s / CUP_s \quad (15)$$

F când raportul/obținând raportul:

$$CUP_s$$

$$P_{cups} / P = k_l$$

Se constată că volumul prestațiilor efectuate de aceleași autovehicule, în aceeași perioadă de timp, crește sau scade în măsura în care se modifică acest indicator.

### Calculul costului pe kilometru pentru consumul de carburan.

Se folosește relația:

$$C_c = c_1 * c_2 * C_n / 100 \quad C_c = c_1 * c_2 * C_n / 100 \quad (16)$$

în care:

$C_c$  este costul pe km, dat de consumul de carburan și;

$c_1$  – un coeficient de corecție a normei de consum de motorină și reprezintă produsul coeficienților medii de corecție de anotimp, pentru tractarea remorci și pentru drum aglomerat sau circulație în localități;

$c_2$  – prețul unitar de achiziție a motorinei (lei/litru);

$c_n$  – norma de consum de combustibil (litri/100 km) în condiții de vară și pe drumuri de categorie superioară.

Coeficientul  $c_1$  nu are valori normate, el se stabilește particularitățile traseului cursei etc. Din experiența noastră, el poate lua valori de la 1,0 la 1,15. Menționăm, că aceasta nu constituie normativ, ci trebuie luat ca recomandare.

La calculul consumului specific pe 100 km de lubrifianti vom avea ca elemente de calcul capacitatea bii de ulei în litri, norma de schimb a uleiului folosit exprimat în mii km un coeficient de corecție, același ca cel de la calculul prețului de cost aferent consumului de combustibil și prețul unitar de achiziție a uleiului.

La acest consum se adaugă consumul de ulei „de completare” între două schimburi de ulei pentru consumul de ardere și eventuale pierderi, scurgeri etc.

expenses and the volume performance in ton-km.

The third term indicates the following aspects:

- the cost price increases in proportion with the average parking time;
- the cost price decreases when the coefficient of capacity utilization increases;
- the cost price decreases as the vehicle's capacity increases;
- the cost price decreases as the transport distance increases.

Starting from the general equation of the price cost per unit:

$$P = P_v / CUC * Q + P_{he} / CUC * Q * V_{mt} + P_{he} * T_0 / CUC * Q * D \quad (14)$$

and replacing the denominator with the coefficient of capacity utilization CUC to the product of the coefficient of tonnage utilization CUT and the course usage coefficient CUP<sub>s</sub>:

$CUC = CUT * CUP_s$  and noting with:

- $P_{cups}$  – the cost price part that depends on the CUP<sub>s</sub>;
- $P_{ram}$  – the remaining cost price part, ie:

$$P = P_{cups} + P_{ram}$$

Separating the cost price that depends on CUP, considering that CUP<sub>s</sub> undergoes an absolute variation  $\Delta CUP_s$ , in plus or minus and introducing in the cost price general formula, we note with "E" the relative variation of CUP<sub>s</sub>, yielding:

$$E = \Delta CUP_s / CUP_s \quad (15)$$

F când raportul/obținând raportul:

$$CUP_s$$

$$P_{cups} / P = k_l$$

It appears that the volume of services provided by the same vehicles in the same period of time increases or decreases the extent to which this indicator changes.

### Calculation of cost per kilometer for the fuel consumption.

It uses the relationship:

$$C_c = c_1 * c_2 * C_n / 100 \quad C_c = c_1 * c_2 * C_n / 100 \quad (16)$$

in which:

$C_c$  is the cost per km, given by the fuel consumption;

$c_1$  – a correction coefficient to the standard diesel fuel consumption and represents the product of the average correction coefficients by season, for towing trailers and busy road or traffic in towns;

$c_2$  – the unit purchase price of diesel (lei/liter);

$c_n$  – the standard fuel consumption (liters/100 km) in summer conditions and high category roads.

The coefficient  $c_1$  does not have a standard value; it is determined by the peculiarities of the route etc. In our experience, it can range from 1.0 to 1.15. Note that this is not a standard value and should be taken as a recommendation.

For the calculation of specific consumption per 100 km of lubricants we have as elements the sump capacity in liters, the standard of oil used in thousands km as a correction coefficient, the same as for the price calculation of the unit purchase price cost of the oil.

To this consumption is added the oil consumption "of completing" between two oil changes for the combustion consumption and possible leaks, spills, etc.

$$C_u = c_1 * c_2 * C_{bu} / N_{pu} + C_a / 1000 \quad (17)$$

în care:

$C_u$  – costul specific (lei / km);

$c_1$  – coeficient de anotimp, drum aglomerat;

$c_u$  – costul unitar al uleiului (lei / litru);

$C_{bu}$  – capacitatea b ii de ulei (litri);

$N_{pu}$  – norma de parcurs între două schimburi de ulei (km);

$C_a$  – consum de ardere între două schimburi de ulei.

$C_a$  și consumul de combustibil, consumul de ulei este influențat de categoriile drumurilor pe care se circulă, aplicându-se același coeficient mediu de corecție a kilometrilor.

Anvelopele nu au o normă de rulaș standard, întrucât starea lor este factor de mare importanță în securitatea rutieră, nici nu este recomandabil să se adopte asemenea norme, care ar putea conduce la circulația pe drumurile publice a unor autovehicule cu anvelope cu grad ridicat de uzură, care constituie un pericol atât pentru autovehiculul în cauză, cât și pentru ceilalți participanți la trafic. Aprecierea duratei de viață a unei anvelope este dată, în principiu, de starea de fapt a anvelopei, înlocuirea acesteia se face ori de câte ori oferul și organul tehnic constat că uzura sa impune acest lucru.

Pentru antecalcul și postcalculul costului specific pe kilometru se adoptă o normă de consum bazată pe date statistice, care de regulă este apropiată de cea reală.

Vom lua în calcul uzura anvelopelor datorată parcursului cursei respective:

$$C_{av} = N_a * c_a / N_p, \quad (18)$$

în care:

$C_{av}$  este costul pe km (lei / km);

$N_a$  – numărul de anvelope care echipează autovehiculul;

$c_a$  – costul unei anvelope (lei / anvelopă);

$N_p$  – norma de parcurs stabilită cum s-a arătat (km).

$C_a$  și consumul de carburan și lubrifianți, și uzura anvelopelor este influențată, în mod direct, de categoria drumurilor, de anotimp, de gradul de aglomerare a șoselelor, care obligă oferul să frâneze mai des.

Problema este tratată cu maximă seriozitate și constituie în programarea dinamică un capitol numit „problema înlocuirii automobilului”.

Condiția necesară și eficientă pentru a aplica această metodă simplă de evaluare a costului pe kilometru a reparărilor este aceea de a înregistra în contabilitate costurile pe fiecare autovehicul, lucru pe care orice societate de transport cu pretenții îl face.

Lucrurile din categoria reparații accidentale nu se iau în calculul acestor costuri, ele fiind suportate de societatea de asigurări, dar se regăsesc ca cheltuieli la costurile pentru achitarea primelor de asigurări.

Relația de calcul a costului pe kilometru este:

$$C_{ir} = S_{ir} / K_m, \text{ în care:} \quad (19)$$

$C_{ir}$  reprezintă costul mediu pe kilometru în perioada de la darea în exploatare până la data curentă;

$S_{ir}$  – totalitatea cheltuielilor făcute la capitolul reparații pentru acest autovehicul și înregistrate în contabilitate;

$K_m$  – totalul kilometrilor parcurși de autovehicul în perioada în care s-au înregistrat cheltuielile  $S_{ir}$ .

Pentru partea de întreținere, activitățile sunt determinabile în funcție de numărul kilometrilor parcurși, se poate aplica relația:

in which:

$C_u$  – specific cost (lei/km);

$c_1$  – coefficient by season, busy road;

$c_u$  – unit cost of oil (lei/liter);

$C_{bu}$  – sump capacity (liters);

$N_{pu}$  – journey time between each oil change (km);

$C_a$  – burning consumption between each oil change.

As fuel oil consumption is influenced by categories of roads traveled, applying the same weighted average mileage correction.

The tires do not have a standard turnover because their condition is a factor of great importance in road safety, it is not advisable to adopt such rules, which could lead to traffic on public roads of vehicles with high tire wear, which constitutes a threat to the vehicle in question, as well as other road users. Appreciation of the tire life is given, in principle by the state of the tire; its replacement is done whenever the driver and technical body finds that the wear was appropriate.

For the pre-calculation and post-calculation of the specific cost per kilometer it is adopted a standard consumption based on statistical data, which is usually close to the real one.

We will consider in the calculations the tire wear during the respective course:

in which:

$C_{av}$  is the cost per km (lei/km);

$N_a$  – the number of tires the vehicle is fitted;

$c_a$  – the cost of one tire (lei/tire);

$N_p$  – the standard course time as shown (km).

As the consumption of fuels and lubricants, and tire wear is influenced directly by road category, season, degree of roads congestion, requiring the driver to hold back more often.

The problem is treated with the utmost seriousness and in dynamic programming is represented by a chapter called "the problem of replacing the vehicle".

The necessary and effective condition to apply this simple estimation method of the cost per kilometer of repairs is to record in accounting the costs per vehicle, and most transport companies claim they do.

The works in the incidental repair category are not considered in the calculation of these costs, but are borne by the insurance company, being included as an expense in cost of paying insurance premiums.

The relationship of calculating the cost per kilometer is:

$C_{ir}$  is the average cost per kilometer of the commissioning period to the current date;

$S_{ir}$  – all expenses incurred and accounted due to repairs for this vehicle;

$K_m$  – the total mileage of the vehicle during the period in which the expenditure  $S_{ir}$  was registered.

For the maintenance part, the works are determined by the number of kilometers traveled, and following relationship can be applied:

$$C_i = m_i * t_i / k_{mi} \text{ lei/km în care/in which:} \quad (20)$$

$C_i$  – cheltuieli pentru între inere în perioada analizat ;  
 $m_i$  – num rul de ore normat pentru perioada de la nou,  
 pentru executarea lucr rilor de între inere periodice;

$t_i$  – tariful normat pe ora de manoper ;  
 $k_{mi}$  – kilometri de la nou pan la data de calcul.

Pe parcursul extern al cursei, oferi i primesc o indemniza ie de diurn în valut , spre deosebire de parcursul intern, unde aceast diurn este acordat în lei. Dup cum se va vedea la calculul exemplificat al unei curse în trafic interna ional, influen a acestei diurne nu este neglijabil . Diurna pe parcurs extern constituie un puternic stimulent pentru oferi, care sunt interesa i s efectueze cursa în cel mai scurt timp posibil, deoarece transportatorii pentru a stimula oferi i, calculeaz diurna func ie de parcursul efectuat (în general, euro/100km).

$C_i$  – the maintenance costs for the period under review;  
 $m_i$  – the standart number of hours for the period from new, and for the regular execution of maintenance work;

$t_i$  – normal rate per hour of labor;  
 $k_{mi}$  – kilometers from the new to the calculation.

During the external course of the race, drivers receive a subsistence allowance in currency, unlike during internal, where the daily allowance is paid in lei. As it will be seen from the exemplified calculation of a race in international traffic, the influence of this daily allowance it is negligible. The daily allowance on international routes is a powerful incentive for drivers who are interested to make the race in the shortest time possible because carriers in order to stimulate drivers calculate the daytime based on the performed course (generally EUR/100km).

$$C_{de} = D_e / 100, \quad (21)$$

în care:

$C_{de}$  este costul diurnei pe 1 km în euro;

$D_e$  – valoarea diurnei în euro pe 100 km.

Pentru c toate costurile le-am exprimat în lei/km, vom transforma acest cost din euro/km în lei/km cu valoarea euro la cursul zilei:

in which:

$C_{de}$  is the cost for the allowance per km in EUR;

$D_e$  – the daily allowance per 100 km.

Because all the costs we have expressed in lei/km, we modify this cost from euro/km in lei/km with the current euro value:

$$C_{de} = D_e / 100 \text{ km} * \text{lei/euro (lei/km)}$$

Pe parcurs intern, diurna este calculat pe zi calendaristic . Pentru a o aduce la forma lei /km vom calcula diurna pe or i o vom raporta la viteza medie pe parcurs intern, care con ine i timpzii de sta ionare la înc rcare-desc rcare, formalit i vamale, odihna oferului etc.

For the domestic course, the allowance is calculated per calendar day. To bring it to the form lei/km we calculate the per diem per hour and we will report it to the average speed along the internal course containing the loading and unloading time, customs clearance, driver's recreation etc.

$$C_{di} = D_i / N_o / V_m \text{ lei/km,} \quad (22)$$

în care:

$C_{di}$  este costul pe km care revine diurnei pe parcurs intern;

$D_i$  – diurna pe zi calendaristic ;

$N_o$  – num rul orelor într-o zi pentru care se acord diurn ;

$V_m$  – viteza medie realizat pe parcurs intern;

Cheltuielile de între inere i repara ii curente sunt determinate de volumul lucr rilor necesare men inerii parcului de autovehicule în stare tehnic perfect .

Prin lucr ri de între inere în elege m acele procedee tehnice prev zute a fi realizate în mod obligatoriu la termenele scadente, în func ie de parcursul realizat în perioada anterioar i/sau de perioadele de timp. Aceste opera ii sunt normate ca durat de timp, au o tehnologie de lucru determinat , astfel încât costurile sunt cunoscute i prev zute. În aceste categorii de lucr ri men ion m reviziile periodice dup efectuarea unui parcurs stabilit de constructorul autovehiculului, care sunt obligatorii de efectuat i care constituie condi ie pentru garan ii i asigur ri.

in which:

$C_{di}$  is the cost per km per diem for the the internal transport;

$D_i$  – allowance per calendar day;

$N_o$  – the number of hours in a day for which the allowance is granted;

$V_m$  – the average speed achieved during the internal course;

The current maintenance and repair costs are determined by the volume of work required to maintain the vehicles in perfect technical condition.

By maintenance techniques we mean those procedures expected to be made mandatory to deadlines based on the travelled distance during the previous period and/or time periods. These operations are standard for a certain period of time, have a well determined technology, so the costs are known and provided. In these types of works we mention the periodic inspections following a path set by the vehicle manufacturer, which are required to be performed and constitute a condition for security and insurance.

**Concluzii.** În rela iile economice de pia , reducerea costurilor reprezint o parte important din valoarea de pia a bunurilor i m rfurilor expediate.

**Conclusions.** In the market economic relations, cost reduction is an important part of the market value of the products and shipped goods.

O aten ie mare se acord metodologiei calcul rii costurilor în transporturile rutiere, unde ponderea principal îi revine costurilor carburan ilor i lubrifian ilor, apoi anvelopelor i salariz rii oferilor.

A great attention is given to the methodology of calculating costs in road transport, where the main share of costs is used for fuel and lubricants, afterwards tires and drivers' payment.

Cu toate acestea, expansiunea serviciilor transporturilor rutiere se love te de diverse constrângeri, mai ales de o infrastructur fizic deficitar i de obstacole institu ionale, precum: proceduri vamale complicate i ineficiente, i de lipsa

However, the expansion of road transport services encounters various constraints, especially the poor physical infrastructure and institutional barriers, such as complicated and inefficient customs procedures, and the lack of

unor antreprenori de transport multimodali competenți.

Materialele în modul expres permit calcularea costului fiecărui tip de servicii auto prestate, determinarea indicatorilor pentru evaluarea eficienței exploatareii mijloacelor de transport și pot fi recomandate pentru studenți, masteranzi, doctori și specialiști din domeniul de activitate vizat.

multimodal and proficient transport entrepreneurs.

Materials in an express manner allow the calculation of costs for each type of provided car services, determine the indicators for evaluating the effectiveness of the operation of vehicles and can be recommended to students, masters, doctors and experts in the targeted field.

#### Referințe bibliografice / References

1. SÂRBU, I. Managementul logisticii în economia contemporană. In: Economie și sociologie. 2014, nr. 1, pp. 18-22.
2. CHIRMICI, V. *Strategia transportului auto internațional de produse agroalimentare al Republicii Moldova*: teză de doctorat. Craiova: Ed. Univers, 1999. 236 p.
3. SOLOMON, D. Modele matematice de marfă rutiere de marfă. In: Sisteme de transport și logistica: conferința științifică internațională, 7-9 decembrie 2011. Chișinău: Evrica, 2011, pp. 256-283.
4. BUCUR, V. Unele probleme aferente contabilității costurilor în transportul auto. In: Sisteme de transport și logistica: conferința științifică internațională, 7-9 decembrie 2011. Chișinău: Evrica, 2011, pp. 206-211.

**Recomandat spre publicare: 11.07.2014**



## CADRUL INSTITUȚIONAL I JURIDICO-NORMATIV DE REGLEMENTARE A CONCURENȚEI ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Grigore BELOSTECNIC, acad., rector ASEM  
Dragoș DUCA, drd., ASEM  
Irina RABO APCA, dr. A M

*Unul din principalii piloni în procesul de asigurare a dezvoltării unei economii de piață durabile și competitive este concurența corectă, loială și onestă. Procesul de instituționalizare a concurenței în Republica Moldova a început după proclamarea independenței și reformarea tuturor sferelor de activitate economico-sociale, trecând prin mai multe etape de dezvoltare.*

**Cuvinte cheie:** concurență, monopol, cadru instituțional, reglementare.

**Introducere.** Concurența poate fi calificată cu certitudine drept un factor motor al evoluției civilizației umane, fiind o parte integrantă a vieții. Totodată, dimensiunea concurenței și a efortului depus în vederea de înfrângere a supremației într-un anumit domeniu sunt direct proporționale cu importanța progresului înregistrat de societatea umană. Însă apariția omului ca entitate poate fi corelată luptei pentru existență, care presupune un grad înalt de concurență atât între specii, cât și între indivizi. Chiar și încercarea individului de a se adapta mediului de trai, social și economic implică cunoașterea tereea competiției.

În prezent, concurența continuă să reprezinte un fenomen deosebit de important pentru toate domeniile, fiind profund încadrat în viața economică, socială, politică, culturală etc.

Acest concept se consideră a fi foarte uzual și cunoscut, dar și extrem de complex, existând numeroase definiții, adaptate specificului domeniului de folosință. De exemplu. Dicționarul Explicativ al Limbii Române definește termenul „concurință” drept „trăsură esențială a economiei de piață, care reflectă rivalitatea, disputa dintre agenții economici de a produce și vinde bunuri și servicii similare sau substituibile în condițiile cele mai avantajoase pentru ei” [1].

Odată cu dezvoltarea economiei și creșterea numărului de întreprinderi acest termen tot mai des este folosit pentru descrierea structurii pieței, începând cu una din extreme și anume concurența perfectă, până la monopolul pur.

Prin urmare, putem afirma că, tema concurenței este una centrală în teoria și practica economică. Însă în diferite perioade și condiții plasarea ei pe osia „teorie-practică” era diferită. Astfel, în țările cu o economie de piață dezvoltată mecanismele concurențiale reprezintă un compartiment important al teoriei economice și o componentă practică indispensabilă. Totodată, în economia socialistă centralizată teoria economică plasa pe primul plan atingerea proporționalității și nu a echilibrului concurențial, pe ele, practic, fiind slab competitive. În perioada de tranziție spre economia de piață concurența a intrat în teorie cu pas triumfal, dar în practica economică – cu metode neeloiale de divizare a colacului public.

În acest context este important delimitarea a două

## INSTITUTIONAL AND NORMATIVE-LEGAL REGULATION FRAMEWORK OF COMPETITION IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Grigore BELOSTECNIC, acad., rector AESM  
Dragos DUCA, PhD student, AESM  
Irina RABOSAPCA, PhD, ASM

*One of the main pillars in ensuring the development of a sustainable and competitive market economy is the fair and honest competition. The institutionalization process of competition in the Republic of Moldova has started after the independence and reform of all spheres of economic and social activity, passing through several stages of development.*

**Key words:** competition, monopoly, institutional framework, regulation.

**JEL Classification:** D41, D42, D40, L43

**Introduction.** Competition can certainly be described as a driver of the development of human civilization, being an integral part of life. At the same time, competition's size and the made effort for keeping rule in a particular field are directly proportional to the importance of the progress of human society. The very appearance of man as an entity can be correlated with the struggle for existence, which requires a high degree of competition both between peers and between species. Even the tentative of the individual to adapt to the individual living, social and economic environment implies the knowledge of competition.

Currently, competition continues to represent a very important phenomenon for all areas being deeply involved in the economic, social, political and cultural life.

This concept is considered to be very common and known, but also extremely complex, with many definitions adapted to the specific field of use. For example: Explanatory Dictionary of the Romanian Language defines the notion of "competition" as "an essential feature of the market economy, reflecting the rivalry, disputes between businesses to produce and sell similar or substitutable goods and services in the most advantageous conditions for them" [1].

With the development of economy and increasing number of enterprises, this notion is used more often to describe the structure of the market, beginning with one extreme, mainly the perfect competition till the pure monopoly.

Therefore, we can say that competition is a central theme in economic theory and practice. But in different periods and conditions, its placing on the axle "theory-practice" was different. Thus, in countries with developed market economy, competitive mechanisms represent an important section of economic theory and an almost indispensable practical component. Also, in the centralized socialist economy, the economic theory was placing at the forefront the achievement of proportionality, but not of the competitive balance, the markets being basically weakly competitive. During the transition to a market economy competition entered the theory, but in the economic practice it entered with unfair methods of dividing the public goods.

In this context, it is important to distinguish clearly two

aspecte: instituționalizarea concurenței și concurența instituțională. Instituția, în sens larg, reprezintă o formă de organizare a raporturilor sociale, potrivit normelor juridice stabilite pe domenii de activitate, dar și o totalitate a normelor juridice referitoare la o anumită categorie de relații sociale.

Statul a dezvoltat un mecanism complex de gestiune, bazat pe intervenția prin reglementare, coordonare, prognozare, planificare, monitorizare și control, având la dispoziția sa un set întreg și variat de instrumente, principalele fiind cele normativ-juridice, cele economice și cele informaționale. O parte din acțiuni sunt reglementate de legislația în vigoare, care poate fi modificată printr-un regim bine definit doar de Parlamentul Republicii Moldova, alte acțiuni importante fiind luate la discreția decidentului.

Subsistemul de reglementare a concurenței cuprinde totalitatea metodelor normative și economice, precum și suportul instituțional, informațional și juridic de aplicare a acestora. Într-un sens mai larg, acest sistem include toate etapele și nivelurile reglementării și gestiunii, contribuind nemijlocit la adoptarea unei decizii calitative, sporind eficiența sferei social-economice. Cum a fost subliniat anterior, cadrul instituțional este parte componentă a subsistemului de reglementare și gestiune a domeniului concurenței, jucând un rol foarte important.

Analiza situației curente în acest domeniu denotă existența unui spectru foarte larg de instrumente legislative naționale (Tabelul 1), însă considerăm că implementarea reformelor și legilor care au ca obiect reglementarea concurenței prezintă deficiențe, în special în ceea ce privește gradul de conlucrare între instituțiile de resort.

issues: the institutionalization of competition and institutional competition. Institution, broadly, is a form of organization of social relations, according to legal rules established on fields of activities, but also completely legal norms related to a particular category of social relations.

The state has developed a complex management mechanism based on intervention through regulation, coordination, forecasting, planning, monitoring and control, having at its disposal a full and varied set of tools, the main ones being the normative-legal, economic and informational ones. Some actions are governed by law, which may be amended by a well-defined regime only by the Parliament of the Republic of Moldova while other actions and measures are being left to the decision makers.

The regulatory subsystem of competition includes all economic and normative methods, as well as institutional, legal and information support for their application. In order to support this assertion, we mention that regulatory and management subsystems include all stages and levels of regulation and management, contributing directly to a qualitative decision, enhancing the effectiveness of the social-economic sphere. As outlined above, the institutional framework is a part of the regulatory and management subsystem of the competition area, playing an important role.

Analysis of the current situation in this field suggests a very broad spectrum of national legislative instruments (Table 1), but we believe that the implementation of reforms and laws that concern the competition regulation have some deficiencies, particularly in terms of the degree of cooperation between relevant institutions.

Tabelul 1/ Table 1

## Competența legislativă / Legislative competence

Competența/ Competence	Parlamentul/P arliament	Guvernul/ Government	Ministere/ Ministries	Institute de specialitate și de Standardizare/ Specialized and standardization institutes
Tipul actului legislativ/ Type of the legislative act	Constituția /Constitution	Hotărâri/ Decisions	Ordine/ Orders	Instrucțiuni/Instructions
	Legi/ Laws	Ordonanțe/ Ordinances	Decizii /Decisions	Decizii/Decisions
	Hotărâri/ Decisions	Dispoziții/ Provisions	Normative / Regulations	Standarde/ Standards
	Coduri/Codes			

Sursa /Source: Întocmit de autor în baza actelor legislative ale Republicii Moldova/ Prepared by the author based on legislative acts of the Republic of Moldova.

Procesul de instituționalizare a concurenței a început după proclamarea independenței și reformarea tuturor sferelor de activitate economico-socială. Principiul liberei concurențe și protecției concurenței loiale este consacrat în Constituția Republicii Moldova adoptată la 29.07.1994. În conformitate cu Titlul I, Principiile Generale, al Constituției factorii de bază ai economiei sunt: piața liberă inițiativă economică, concurența loială. Totodată, articolul 126, alineatul (1) al legii supreme invocă următoarele: economia Moldovei este o economie de piață, de orientare socială, bazată pe proprietatea privată și pe proprietatea publică, antrenate în concurență liberă [2].

Menționăm însă că, prima încercare de reglementare a concurenței a fost făcută în anul 1992, la data de 29 ianuarie prin aprobarea Legii privind limitarea activității monopoliste și dezvoltarea concurenței, conținutul căreia era descris de doar 17 articole. Acest act legislativ reglementa relațiile dintre

The institutionalization process of competition began after independence and reform of all spheres of economic and social activities. The principle of free competition and fair competition protection is enshrined in the Constitution in the Republic of Moldova adopted on 29.07.1994. In accordance with Title I General Principles of the Constitution, the main factors of economy are: market, free economic initiative and loyal competition. Also, Article 126, paragraph (1) of the supreme law relates: Moldovan economy is a market economy, social orientation, based on private property and public property involved in a freely competition [2].

We note, however, that the first attempt to regulate the competition was made in 1992, on January 29 by approving the law on limitation of monopolistic activity and competition development, the content of which was

agenii economici și organele puterii și ale administrației în procesul activității pe piața de mărfuri. În conformitate cu al doilea capitol al acestei legii, în sarcina Ministerului Economiei se puneau prevenirea, limitarea și reprimarea activității monopoliste, dar și efectuarea controlului asupra respectării legislației antimonopoliste prin:

- neadmiterea abuzurilor agentului economic de situația dominant pe piață;
- interzicerea acordurilor (acțiunilor coordonate) care limitează concurența dintre agenții economici;
- inadmisibilitatea acțiunilor de limitare a concurenței din partea organelor puterii și ale administrației;
- interzicerea acordurilor (acțiunilor coordonate) organelor puterii și ale administrației, îndreptate spre limitarea concurenței, etc. [3, art. 3-7].

Următorul pas în procesul de instituționalizare a concurenței a fost făcut în anul 2000, când Parlamentul la data de 30.06.2000 a adoptat Legea privind protecția concurenței. Importanța noii negi constă în crearea unei autorități de protecție a concurenței, și anume Agenția Națională pentru Protecția Concurenței (Capitolul IV), dar și reglementarea unor noi tipuri de relații și fenomene economice, inclusiv concurența neloială. Totodată menționăm că Legea privind protecția concurenței nu a abrogat expres legea precedentă, ceea ce a creat un set de disfuncții și ambiguități în procesul de reglementare a concurenței. Același efect l-au avut unele modificări parvenite pe parcursul. De exemplu, excluderea din Legea cu privire la protecția concurenței (nr. 1103 din 30.06.2000) a normei juridice care prevedea efectuarea controlului de stat asupra extinderii, comasării și fuzionării agenților economici.

Pentru acea perioadă de timp, Agenția Națională pentru Protecția Concurenței era autoritate permanentă în administrația publică, cu statut de persoană juridică, în sarcina căreia a fost pus: promovarea politicii de stat în domeniul protecției concurenței, prevenirea, limitarea și reprimarea activității anticoncurenței și exercitarea controlului de stat asupra respectării legislației cu privire la protecția concurenței [4].

În ultimii ani, reglementarea acestui domeniu a înregistrat o evoluție calitativă considerabilă. În contextul, în vederea onorării obligațiilor asumate de către Republica Moldova în baza Acordului de Parteneriat și Cooperare între Republica Moldova și Uniunea Europeană și a impus necesitatea elaborării unui cadru legislativ adecvat care să promoveze dezvoltarea economică prin ameliorarea climatului investițional într-o economie liberalizată și într-un mediu concurențial loial [5].

În septembrie 2012 a intrat în vigoare Legea concurenței, nr. 183 din 11.07.2012. Scopul enunțat al legii constă în reglementarea relațiilor care țin de protecția, menținerea și stimularea concurenței în vederea promovării intereselor legitime ale consumatorilor. Noua lege transpune un set de prevederi a regulamentelor Consiliului European. În prezentul act legislativ, legiuitorul autohton, definește concurența drept rivalitate economică, existentă sau potențială, între două sau mai multe întreprinderi independente pe o piață relevantă, când acțiunile lor limitează efectiv posibilitățile fiecăreia dintre ele de a influența unilateral condițiile generale de circulație a produselor de pe piață respectiv, stimulează progresul tehnico-științific și creșterea bunăstării consumatorilor [5, art. 4]. Totodată, Legea concurenței din 2012 oferă o descriere mai amplă a acțiunilor sau inacțiunilor ce pot fi calificate drept

descrie doar prin 17 articole. Acest act reglementa relațiile dintre afaceri și guvern și organele administrative în activitatea pe piața de mărfuri. În conformitate cu al doilea capitol al acestei legi, Ministerul Economiei a fost desemnat să prevină, limiteze și suprimă activitatea monopolistică, și să exercite controlul asupra respectării legislației antimonopoliste prin:

- prevenirea abuzului agentului economic de situația dominantă pe piață;
- prohibiția acordurilor (acțiuni coordonate) care limitează concurența dintre agenții economici;
- inadmisibilitatea acțiunilor de limitare a concurenței din partea organelor administrative;
- prohibiția acordurilor (acțiuni coordonate) de către organele administrative, care au scopul de a restricționa concurența, etc. [3, art. 3-7].

Următorul pas în procesul de instituționalizare a concurenței a fost făcut în anul 2000, când Parlamentul la data de 30.06.2000 a adoptat Legea privind protecția concurenței. Importanța noii negi constă în crearea unei autorități de protecție a concurenței, și anume Agenția Națională pentru Protecția Concurenței (Capitolul IV) și reglementarea unor noi tipuri de relații și fenomene economice, inclusiv concurența neloială. Totodată menționăm că Legea privind protecția concurenței nu a abrogat expres legea precedentă, ceea ce a creat un set de disfuncții și ambiguități în procesul de reglementare a concurenței. Același efect l-au avut unele modificări parvenite pe parcursul. De exemplu, excluderea din Legea cu privire la protecția concurenței (nr. 1103 din 30.06.2000) a normei juridice care prevedea efectuarea controlului de stat asupra extinderii, comasării și fuzionării agenților economici.

Pentru acea perioadă de timp, Agenția Națională pentru Protecția Concurenței era autoritate permanentă în administrația publică, cu statut de persoană juridică, în sarcina căreia a fost pus: promovarea politicii de stat în domeniul protecției concurenței, prevenirea, limitarea și reprimarea activității anticoncurenței și exercitarea controlului de stat asupra respectării legislației cu privire la protecția concurenței [4].

În ultimii ani, reglementarea acestui domeniu a înregistrat o evoluție calitativă considerabilă. În contextul, în vederea onorării obligațiilor asumate de către Republica Moldova în baza Acordului de Parteneriat și Cooperare între Republica Moldova și Uniunea Europeană și a impus necesitatea elaborării unui cadru legislativ adecvat care să promoveze dezvoltarea economică prin ameliorarea climatului investițional într-o economie liberalizată și într-un mediu concurențial loial [5].

În septembrie 2012 a intrat în vigoare Legea concurenței, nr. 183 din 11.07.2012. Scopul enunțat al legii constă în reglementarea relațiilor care țin de protecția, menținerea și stimularea concurenței în vederea promovării intereselor legitime ale consumatorilor. Noua lege transpune un set de prevederi a regulamentelor Consiliului European. În prezentul act legislativ, legiuitorul autohton, definește concurența drept rivalitate economică, existentă sau potențială, între două sau mai multe întreprinderi independente pe o piață relevantă, când acțiunile lor limitează efectiv posibilitățile fiecăreia dintre ele de a influența unilateral condițiile generale de circulație a produselor de pe piață respectiv, stimulează progresul tehnico-științific și creșterea bunăstării consumatorilor [5, art. 4]. Totodată, Legea concurenței din 2012 oferă o descriere mai amplă a acțiunilor sau inacțiunilor ce pot fi calificate drept

practici anticoncurențiale (acorduri anticoncurențiale, abuzul de poziție dominant, acțiunile sau inacțiunile autorităților locale de administrație publică centrale sau locale de restrângere, împiedicare sau denaturare a concurenței) sau cele calificate drept acțiuni de concurență neloială. O altă preocupare a legii sunt concentrările economice și modul de reglementare a acestora.

De asemenea, prin noua lege a concurenței a fost determinat autoritatea publică competentă de implementare și supravegherea prevederilor legii. Astfel, în baza Agenției Naționale pentru Protecția Concurenței a fost creat Consiliul Concurenței. Noua autoritate, care în conformitate cu legislația în vigoare, are următoarele atribuții de bază: a) promovează cultura concurențială; b) elaborează actele normative necesare pentru implementarea legislației din domeniul concurenței, ajutorului de stat și publicității, în limitele competenței sale; c) avizează proiectele de acte legislative și normative ce pot avea impact anticoncurențial; d) sesizează organele competente privind incompatibilitatea actelor legislative și normative cu legislația din domeniul concurenței, ajutorului de stat și publicității, în limitele competenței sale; e) investighează practicile anticoncurențiale, concurența neloială și alte încălcări ale legislației din domeniul concurenței, ajutorului de stat și publicității, în limitele competenței sale; f) constată încălcările legislației din domeniul concurenței, ajutorului de stat și publicității, impune măsuri interimare în vederea încetării încălcărilor, impune măsuri corective și aplică sancțiuni pentru comiterea încălcărilor, în limitele competenței sale; g) adoptă decizii prevăzute de lege pentru cazurile de concentrări economice; h) autorizează, monitorizează și raportează ajutorul de stat; i) înaintează în instanța de judecată acțiuni privind cazurile ce în competența sa; j) realizează alte atribuții în conformitate cu legislația din domeniul concurenței, ajutorului de stat și publicității, în limitele competenței sale [5].

Consiliul Concurenței este format din conducere, aparat executiv, constituit din subdiviziuni specializate și operaționale și filiale teritoriale, fiind condus de Plenul Consiliului Concurenței care este un organ colegial decizional compus din 5 membri, inclusiv un președinte și doi vicepreședinți, care sunt, respectiv, președintele și vicepreședinții ai Consiliului Concurenței.

De asemenea, în perioada imediat următoare, în scopul aducerii în concordanță și ajustării prevederilor cadrului legislativ și normativ în vigoare cu prevederile Legii concurenței nr. 183 din 11.07.2012, au fost operate mai multe acțiuni cu privire la modificarea și completarea unor acte legislative. În vederea transpunerii noii legi în practică au fost elaborate un set de regulamente, printre care:

- Regulamentul privind organizarea și funcționarea Consiliului Concurenței și Formularul de plângere, a fost adoptat prin Hotărârea Plenului Consiliului Concurenței nr. 8 din 28.12.2012;
- Regulamentul privind evaluarea acordurilor verticale anticoncurențiale, aprobat prin Hotărârea Plenului Consiliului Concurenței nr. 13 din 30.08.2013;
- Regulamentul privind evaluarea acordurilor orizontale anticoncurențiale, aprobat prin Hotărârea Plenului Consiliului Concurenței nr. 14 din 30.08.2013;
- Regulamentul privind evaluarea acordurilor anticoncurențiale de transfer de tehnologie, aprobat prin Hotărârea Plenului Consiliului Concurenței nr. 15 din

Competition law from 2012 also provides a broader description of the actions or inactions that could be classified as anti-competitive practices (anti-competitive agreements, abuse of dominant position, actions or inactions of authorities and institutions or local government to restrict, prevent or distort competition) or those qualified as unfair competition actions. Another concern of the law are economic concentrations and the possibility of their regulation.

Also, the new competition law determined the competent public authority for the implementation and supervision of the law. Thus, based on the National Agency for Protection of Competition, the Competition Council was created. The new authority, in accordance with the law, has the following functions: a) to promote the competition culture; b) to develop normative acts necessary for the implementation of law in the field of competition, state aid and advertising within its competences; c) to approve drafts of laws and regulations which may have anticompetitive effects; d) to notify the competent authorities about the incompatibility of laws and regulations with the competition law, state aid and advertising within its competence; e) to investigate anti-competitive practices, unfair competition and other violations of competition law, state aid and advertising within its competence; f) to determine breaches of competition law, state aid and advertising, to impose interim measures to end the complained infringements, to impose interim measures and sanctions for committed violations, within its competence; g) to take decisions provided by law for merger cases; h) to authorize, monitor and report the state aid; i) to submit to the court actions on cases related to its competence; j) to perform other duties in accordance with competition law, state aid and advertising within its competence [5].

Competition Council consists of administration, executive apparatus consisting of specialized and operational subdivisions and territorial branches, being led by the Plenum of the Competition Council which is a collegial decision body composed of 5 members, including a president and two vice-presidents, who are respectively the President and vice-presidents of the Competition Council.

Also, in the immediately following period, in order to adjust the legislative and regulatory provisions in force with the provisions of Competition Law no. 183 of 11.07.2012, several actions were operated on amending and supplementing certain acts. In order to transpose the new law into practice a series of regulations were developed, including:

- Regulation on the organization and functioning of the Competition Council and Complaint form were adopted by the Competition Council Decision No. 8 of 28.12.2012;
- Regulation on the assessment of anticompetitive vertical agreements, approved by the Competition Council Decision no. 13 of 30.08.2013;
- Regulation on the evaluation of anti-competitive horizontal agreements, approved by the Competition Council Decision no. 14 of 30.08.2013;
- Regulation on the evaluation of anti-competitive technology transfer agreements, approved by the Competition Council Decision no. 15 of 30.08.2013;
- Regulation on the establishment of market dominance and assessment of the abuse of dominant position, approved

30.08.2013;

- Regulamentul privind stabilirea poziției dominante pe piață și evaluarea abuzului de poziție dominantă, aprobat prin Hotărârea Plenului Consiliului Concurenței nr. 16 din 30.08.2013, etc.

Reglementarea calitativă și în unison cu tendințele internaționale și regionale a concurenței permite conturarea unui spectru larg de aspecte pozitive, cum ar fi:

- îmbunătățirea condițiilor de activitate pentru mediul de afaceri;

- eficientizarea controlului concentrărilor economice;
- perfecționarea și reglementarea procedurilor de examinare și investigare a practicilor anticoncurențiale, transparente și previzibile;

- asigurarea drepturilor întreprinderilor în cadrul procesului de investigație, precum și asigurarea dreptului de a beneficia de politica de clemență pentru cooperarea cu

- autoritatea de concurență în vederea denunțării și detectării celor mai grave încălcări anticoncurențiale – carteli;

- stabilirea exhaustivă a răspunderii pentru faptele de încălcare a legislației concurențiale [5].

- înlocuirea percepției difuze a concurenței, cu cunoștințele raționale și pertinente, care permit optimizarea reglementării concurenței prin programe globale, complexe și coerente, implicând o paletă largă de instrumente;

- îmbunătățirea sistemului de luare a deciziei;

- aprecierea prin analogie a proiectelor viitoare și a riscurilor implicate, prin urmărirea creșterii competitivității;

- reducerea vulnerabilității și creșterea sustenabilității atât la nivel microeconomic, cât și la cel macroeconomic prin implementarea unui program de protecție a concurenței;

În pofida efortului depus în vederea reformării cadrului legislativ cu privire la concurență, Republica Moldova continuă să aibă mari rezerve la acest capitol. În conformitate cu Raportul Competitivității Globale 2013-2014, Republica Moldova ocupă ultimele locuri ale clasamentului, după cum urmează:

- Intensitatea concurenței – 119,
- Concentrarea pieței – 133,
- Eficiența politicilor anti-monopol – 133 [7], din 148 de țări analizate.

Pentru protecția concurenței, extinderea pieței de mrfuri și servicii, precum și pentru limitarea și reglementarea monopolurilor, pe plan național considerăm că ar fi oportun dezvoltarea continuă a setului complex de mrfuri la nivel microeconomic și macroeconomic.

Considerăm că perfecționarea și ajustarea la rigorile internaționale a mediului concurențial autohton ar asigura progresul economic, dar și cel social al Republicii Moldova. În același rând, un rol important în gestiunea riscurilor de mediu îl are cadrul instituțional internațional, reprezentat de totalitatea organismelor internaționale abilitate să cerceteze, reglementeze și să realizeze schimb de informații, experiență și control, inițiind cooperarea în soluționarea problemelor stringente și care au drept scop promovarea culturii concurențiale și întărirea capacităților autorităților de concurență din lume. Cele mai importante structuri internaționale cu care Republica Moldova a inițiat colaborări în acest domeniu sunt: Rețeaua Internațională de Concurență (ICN), Centrul Regional de Concurență al OCDE din Budapesta (CRC), Consiliul Interstatal pentru Politica Antimonopol (CIPA) a Statelor Membre ale Comunității Statelor Independente (CSI), Conferința Naunilor

by the Competition Council Decision no. 16 of 30.08.2013, etc.

Qualitative regulation and in unison with the international and regional trends of competition allows the shaping of a wide range of positive aspects, such as:

- improving conditions for business activity;
- efficient merger control;
- improving and regulation of the procedures of examination and investigation of transparent and predictable anti-competitive practices;

- ensuring the rights of businesses in the investigative process and ensuring the right to receive leniency policy for cooperation

- competition authority in order to denounce and detect the most serious anti-cartels infringements;

- comprehensive establishment of the liability for violations of competition law [5].

- replacement of diffuse perception of competition with rational and relevant knowledge, which allow to optimize the regulation of competition through global, complex and coherent programs, involving a wide range of instruments;

- improving the decision making system;

- appreciation by analogy of the future projects and the involved risks, thus increasing competitiveness;

- reducing vulnerability and increasing sustainability both at micro and macroeconomic levels through the implementation of a program of protection of competition;

Despite the made effort to reform the legislative framework on competition, the Republic of Moldova continues to have the largest reserves in this area. According to The Global Competitiveness Report 2013-2014, Republic of Moldova is on the last places in the ranking, as follows:

- The intensity of competition – 119,
- Market concentration – 133,
- The effectiveness of the anti-monopoly – 133 [7], from 148 analyzed countries.

To protect competition, the market expansion of goods and services, as well as to limit and regulate monopolies at the national stage, we consider it would be appropriate the development of a set of complex micro and macroeconomic measures.

We believe that the improvement and adjustment to international requirements of the local competitive environment would ensure the economic and social progress of the Republic of Moldova. In the same time, an important role in management of the environmental risk is played by the international institutional framework, represented by all international bodies empowered to investigate, regulate and achieve exchange of information, experience and control, initiating cooperation in solving burning issues that aim at promoting the competition culture and capacity building of competition authorities in the world. The most important international structures that Moldova has initiated collaborations in this area are: International Competition Network (ICN), the OECD Regional Centre for Competition in Budapest (CRC), Interstate Council for Antimonopoly Policy (ICAP) of the Member States of the Community of Independent States (CIS), United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), the Energy Community (EC), the Euro-Mediterranean Competition Network (EMCN), Meeting of the BRICS countries in Competition (Brazil, Russia, China, India, South

Unite pentru Comerț și Dezvoltare (UNCTAD), Comunitatea Energetică (EC), Rețeaua Euro-Mediteraneană pentru Concurență (EMCN), Reuniunea Țărilor BRICS în domeniul Concurenței (Brazilia, Rusia, China, India, Africa de Sud) etc.

O altă problemă importantă care merită o cercetare mai aprofundată este concurența instituțională. Calitatea instituțiilor, la rândul său, influențează în mod decisiv dinamica creșterii economice. Țările cu un mediu instituțional mai favorabil au mai multe șanse de a obține succes în lupta de rivalitate pentru factorii de producție mobili. În plus, pe măsura „deschiderii” economiilor naționale, Țările cu „instituții mai bune” se adaptează mai ușor la schimbările și reacționează mai rapid la evenimentele intervenite. Prin urmare, avantajele lor de rezistență în competiția mondială devin mai mari.

Concurența dintre instituții se manifestă în diverse forme, ele fiind analizate în *concepția pieei instituționale*. Noțiunea de „pia instituțională” a fost introdusă în lexiconul economiștilor în 1994 de S. Pejovich [8 pag. 519-528] și dezvoltată în articolul său din 1996, în care menționează: „Pia instituțională reprezintă procesul care permite indivizilor de a alege regulile necesare interacțiunii lor. Indivizii apreciază regulile deja existente, determină și verifică valabilitatea celor noi. Prin urmare, funcția-cheie a acestei piee concurențiale constă în stimularea inovațiilor instituționale și formelor de comportament adaptiv [9 pag. 111-126].

Pia instituțională cuprinde două segmente:

1. segmentul în care are loc „vînderea” instituțiilor „create”; pe acest segment solicitanții sunt reprezentați de agenți economici privați, iar ofertanții – de structurile politice;

2. segmentul „transplanturilor instituționale”: solicitanții sunt reprezentați de Țările mai slab dezvoltate, iar ofertanții – de Țările cu o economie prosperă.

„Crearea” instituțiilor, care ulterior intră în competiție, se efectuează fie în corespundere cu un anumit model teoretic, fie prin legiferarea unor reguli informale.

Pornind de la faptul că orice lege (instituție formală) reflectă un anumit raport al intereselor economice, logica creșterii unei instituții competitive cuprinde următoarele stadii în întregul care se cere a fi analizate:

- *determinarea și analiza necesității creșterii sau modificării unei legi;*

- *concretizarea subiecților cointeresați, identificarea grupurilor de subiecți care resimt nevoia în legea dată;*

- *determinarea intereselor specifice ale subiecților, prin care se manifestă interesul față de inovația legislativă și ale cui interese pot fi lezate;*

- *stabilirea parametrilor inovației legislative, prin determinarea conținutului inovației legislative;*

- *identificarea congruenței inovației legislative, prin stabilirea necesarului de modificări în legislația în vigoare pentru armonizarea cu legea nou creată sau modificată.*

O lege poate fi considerată competitivă dacă ea răspunde următoarelor cerințe:

1. contribuie la reducerea costurilor de tranzacție, prin reducerea barierelor artificiale, prin asigurarea respectării prevederilor contractuale, etc.

2. determină exact și protejează sigur drepturile de proprietate, pentru a împiedica transformarea tranzacțiilor benevoale în tranzacții impuse.

3. costurile de elaborare, adoptate și difuzate a legii sunt minimale.

Africa), etc.

Another important issue that deserves more research is the institutional competition. The quality of institutions also decisively influences the dynamics of economic growth. Countries with a more favorable institutional environment are more likely to achieve success in the rivalry fight for mobile production factors. In addition, together with the "opening" of national economies, countries with "better institutions" are more easily to changes and react more quickly to the occurred shocks. Therefore, their chances to survive in the global competition become greater.

Competition between institutions is manifested in various forms, which are analyzed in the *concept of the institutional market*. The notion of "institutional market" was introduced in 1994 by S. Pejovich [8 pp. 519-528] and was developed in his article in 1996, which stated: "The institutional market is the process that allows individuals to choose the necessary rules for their interaction. Individuals appreciate the already existing rules, determine and verify the validity of the new ones. Therefore, the key-function of this competitive market is to stimulate institutional innovations and forms of adaptive behavior [9 pp. 111-126].

Institutional market comprises two segments:

1. segment in which takes place "selling" of the "created" institutions; in this area, applicants are represented by private economic agents, and tenders – by political structures;

2. segment "institutional transplantations": applicants are represented by less developed countries, and bidders – by countries with a prosperous economy.

"Creation" of institutions, which enter in the competition is made either in accordance with a particular theoretical model or by enactment of informal rules.

Starting from the fact that any law (formal institution) reflects a certain ratio of economic interests, the logic of creating a competitive institution comprises the following stages and questions that need to be analyzed:

- determination and analysis of the need to create or change a law;

- concretization of the interested subjects, identifying groups of subjects who feel the need in this law;

- determination of the specific interests of subjects and how the interest in legislative innovation is manifested and whose interests may be harmed;

- setting parameters of the legislative innovation by determination of the legislative innovation;

- identification of the congruent legislative innovation by establishing the necessary changes in legislation to harmonize with the newly created or modified law.

A law can be considered competitive if it matches the following requirements:

1. contributes to reducing transaction costs by reducing artificial barriers, through ensuring compliance with contractual provisions, etc.

2. determines exactly and reliably protects property rights in order to prevent the transformation of voluntary transactions in the set transactions.

3. preparation costs for adopting and dissemination of law are minimal.

We should mention that institutional competition is influenced by the personal interests of the bureaucracy. The

De men ionat, c concuren a institu ional este influen at de interesele personale ale aparatului birocratic. Cu cât acest aparat este mai corupt, cu atât calitatea legilor este mai proast , iar posibilitatea interpret rii diferite i conflictului cu alte acte normative, permit ob inerea unei rente institu ionale celor care le-au elaborat i care controleaz aplicarea lor în practic . Din acest motiv structurile politice pot în mod inten ional s propun agen ilor economici legi ineficiente, care împiedic activitatea lor competitiv .

Avantajele transplant rii institu iilor care s-au dovedit a fi eficiente în practica economic a unor ri se reduc la urm toarele:

- ara exportatoare de institu ii ob ine avantaje în schimburile cu ara recipient gra ie reducerii costurilor de tranzac ie în urma armoniz rii sistemelor legislative;
- transplantarea institu ional elibereaz ara de costurile materiale i temporale a calit ii unui propriu model institu ional optim;

- în lipsa drepturilor de proprietate asupra modelelor institu ionale costurile transplant rii sunt relativ sc zute, ele reducându-se la costurile alegerii variantei spre transplantare, la cele de ajutor tehnic rii recipient, dat i costurile de adaptare la mediul socio-cultural existent.

Prin urmare, în concuren într institu iile existente în ar cu cele care pot fi transplantate, iar rezultatul competi iei va depinde de:

- gradul de reformare i deschidere a economiei spre exterior;
- m rimea costurilor de transplantare i func ionare a institu iilor i a costurilor de func ionare a institu iilor existente;
- pericolele disfunc ionalit ii institu iilor transplantate, în urma amorfiei, degener rii sau respingerii lor.

Dat fiind faptul c transplantarea institu ional o efectueaz guvernana, una din primele m suri de reformare trebuie s vizeze reformarea activit ii aparatului de stat.

În concluzie men ionez m c reglementarea adecvat a concuren ei, dar și asigurarea unui nivel competitiv al mediului institu ional autohton, întru asigurarea unei gestiuni eficiente a activit ții economice, trebuie s reprezinte o prioritate a statului, fiind apreciat ca instrument indispensabil ce permite o dezvoltare durabil i asigurarea unui mediu concuren ial s n tos i neprimejdios. Iar ameliorarea situa iei în domeniul protec iei concuren ei reprezint un deziderat i o obliga ie continu , ce implic întreprinderea unor m suri calitative de ordin legislativ i organizatorico-practic.

more corrupt bureaucracy is, the more the quality of laws is worse and the possibility of different interpretations and conflict with other laws may lead to obtaining an institutional annuity for those who have developed and control their practical application. For this reason, political structures can propose intentionally ineffective laws for economic agents, that hinders their competitive activity.

The advantages of transplanting institutions that have been shown to be effective in the economical practice of some countries are reduced to the following:

- institutions exporting country gains advantages in trade with the recipient country due to reducing of the transaction costs as a result of harmonization of the legal systems;

- institutional transplantation frees the country of material and temporal costs of quality of its own optimal institutional model;

- in the absence of property rights on institutional models, transplantation costs are relatively low, reducing to the costs of the choice of variant for transplantation, of those of technical help for the recipient country and also the costs of adaptation to the existing socio-cultural environment.

Therefore, there is a competition between existing institutions in the country that can be transplanted and the result of the competition will depend on:

- the degree of economic reform and opening to the outside;

- size of transplanting costs and functioning of institutions and of the operating costs of the existing institutions;

- hazards of the failure of transplanted institutions due to amorphous conditions, degeneration or their rejection.

Given that institutional transplantation is made by the governance, one of the first reform measures should be aimed at reforming the work of the state apparatus.

In conclusion, we mention that appropriate regulation of competition, but also ensuring a competitive local institutional environment, in order to ensure an effective management of economic activity should be a priority of the state, being appreciated as an indispensable tool that allows a sustainable development and ensures a healthy and harmless competitive environment. And improvement of the situation in the field of protection of competition is a goal and a continuing obligation, which involves the undertaking of qualitative, legal, organizational and practical measures.

#### Referin e bibliografice / References

1. ACADEMIA ROMÂN . *Dic ionarul explicativ al limbii române*. Edi ia a II-a. Bucure ti: Ed. Univers Enciclopedic Gold, 2009. 1192 p. ISBN 9786069215975.
2. Constitu ia Republicii Moldova din 29.07.1994. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 1994, nr. 1 [accesat 11 octombrie 2014]. Disponibil: <http://lex.justice.md/index.php?action=view&view=doc&lang=1&id=311496>
3. Legea privind limitarea activit ii monopoliste i dezvoltarea concuren ei: nr. 906 din 29.01.1992. In: Monitorul Parlamentului. 1992, nr. 2, art. 46.
4. Legea cu privire la protec ia concuren ei: nr. 1103 din 30.06.2000. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2000, nr. 166-168, art. 1205.
5. Raportul privind activitatea Consiliului Concuren ei - 2012-2013. Chi in u, 2014. 79 p. [accesat 7 noiembrie 2014]. Disponibil: [http://www.competition.md/uploads/rapoarte\\_anuale/Raportul-privind\\_activitatea\\_%20Consiliului-Concurentei\\_2012-2013.pdf](http://www.competition.md/uploads/rapoarte_anuale/Raportul-privind_activitatea_%20Consiliului-Concurentei_2012-2013.pdf)
6. Legea concuren ei: nr. 183 din 14.09.2012. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2012, nr. 193-197, art. 667.
7. THE HERITAGE FOUNDATION. Index of Economic Freedom 2014 [accesat 27 august 2014]. Disponibil: <http://www.heritage.org/index/>
8. PEJOVICH, S. The Market for institutions vs. Capitalism bz Fiat. In: *Kyklos*, 1994, vol. 47, issue 4, pp. 519-529.
9. PEJOVICH, S. The Market for institutions versus the Strong Hand of the State the Case of Eastern Europe. In: B. DALLAGO, L. MITTONE. *Economic Institutions, Markets and Competition*. Cheltenham: Edward Elgar, 1996, pp. 111-126.

**Recomandat spre publicare: 23.03.2014**

## ECONOMIA DE CONSUM I ALTERNATIVELE EI

Gheorghe RUSU<sup>1</sup>, dr. hab., prof. univ., USM  
Mihai BUMBU<sup>2</sup>, drd., USM

*Doctrina de cre tere economic gre it , bazat , prioritar, pe consumul social, nu a dat un efect pozitiv a teptat de la reformele implementate în ultimii ani.*

*În articol este propus o schimbare real a doctrinei de dezvoltare economic în perspectiv i anume: accentul principal s fie pus pe dezvoltarea prioritar a sistemului agro-industrial exportator prin fortificarea activit ii de cercetare i de dezvoltare a acestui domeniu, prin inovare i transfer tehnologic orientate spre prelucrarea aprofundat a produc iei agricole eficiente i competitive pentru export. Realizarea acestor priorit i va m ri considerabil poten ialul economic autohton i va scoate economia din declin, creând o baz economico-financiar solid pentru reducerea s r ciei i sporirea nivelului de trai a popula iei.*

**Cuvinte cheie:** doctrine de dezvoltare, agroindustrie, economie bazat pe consum, criz profund , export, dezechilibru economic, ramur prioritar , investi ii.

**Introducere.** Baza teoretic a politicii social-economice a multor ari în tranzi ie, inclusiv Moldova, a constituit-o doctrina de cre tere economic bazat pe consum i alimentat de remiten ele din str in tate. Aceast doctrin a condus, în decursul a peste 20 de ani de tranzi ie, la cre terea mai rapid a cheltuielilor, inclusiv i a celor sociale, suportate de c tre stat i la sporirea poverii fiscale fa de cre terea economic i a poten ialului economic autohton. Drept rezultat, s-a agravat treptat problema dezechilibrului economic si social, s-a extins pia a tenebr si s-a aprofundat criza social-economic i, toate acestea, au condus la demisia guvernelor Sangheli, Ciubuc si Sturza. Vine la putere un partid de guvern mânt de stânga, care a pledat pentru o orientare sociala i mai accentuat , pentru un model de stat al bun st rii generale, dar premisele economico-financiare necesare lipseau. Aceast guvernare a m rit considerabil cheltuielile sociale, pensiile, a introdus un ir de facilit i sociale i a admis implicarea direct a statului în economia real . Aceast tendin , la prima vedere pozitiv , a condus la mic orarea acumul rilor i investi iilor în poten ialul economic autohton, la cre terea infla iei i la epuizarea veniturilor deja ob inute, la adâncirea crizei i la cre terea s r ciei.

**Perspectivetele doctrinei de dezvoltare economic .** În asemenea condi ii, din anii 2005, au ap rut situa ii specifice, care au generat o criz profund i un cerc vicios. Ca r spuns la diminuarea veniturilor agen ilor economici, în urma major rii impozitelor i a costurilor sociale, cet enii i agen ii economici i-au diminuat posibilit ile de acumulare i investire. Ca

## CONSUMER ECONOMY AND ITS ALTERNATIVES

Gheorghe RUSU, PhD, Professor, UASM  
Mihai BUMBU, PhD Student, USM

*Wrong economic growth doctrine based, primarily, on social consumption, did not give a positive expected effect from the implemented reforms in the recent years.*

*In this paper it is proposed a real change of the doctrine of economic development, perspectively, and namely: the main emphasis is put on the priority development of agro-industrial exporter system by strengthening of research activity and development of this field by innovation and technology transfer oriented toward deep processing of the competitive and efficient agricultural production for export. The achievement of these priorities will significantly increase the local economic potential and will bring out economy from decline, creating a solid financial and economic basis for reduction of the poverty and increasion of the standard of living of the population.*

**Key words:** doctrines of development, agro-industry, consumer-based economy, profound crisis, export, economic imbalance, priority branch, investments.

**JEL Classification:** O14, O4, O25

**Introduction.** Theoretical basis of the socio-economic policy of many developing transition countries, including the Republic of Moldova, constituted the doctrine of economic growth, based on consumption and supplied of remittances from abroad. This doctrine has lead, in over 20 years of transition, to the faster growth of the expenditures, including social, supported by the state and to increasing of the tax burden toward the economic growth and local economic potential. As a result, gradually worsened the economic and social imbalance issue, the shadow market has expanded and deepened the economic-social crisis, and, all this, led to the resignation of governments Sangheli, Ciubuc and Sturza. Is coming to power the leftist ruling party, which pleaded for a stronger social orientation and for general welfare state model , but lacked the necessary financial and economic prerequisites. This government has considerably increased the social expenditures, pensions, introduced a number of social facilities and admitted the direct involvement of the state in the real economy. This tendency, positive at first sight, led to the decreasing of accumulations and investments in the local economic potential, to the increasing of inflation and to exhaustion of already obtained incomes, to the deepening crisis and the increasing of the poverty.

**The prospects of economic development doctrine.** In such circumstances, in 2005, appeared specific situations, which resulted in a deep crisis and a vicious circle. In response to decreasing of the incomes of the economic agents, after rising of the taxes and social costs, the citizens and the economic agents

<sup>1</sup> © Gheorghe RUSU, rusu.48@mail.ru

<sup>2</sup> © Mihai BUMBU, bumbu\_mihai@mail.ru



rezultat, au apărut condiții de agravare a dezechilibrului economic, iar acestea, la rândul lor, au generat diminuarea suportului financiar al viitoarelor servicii sociale acordate de stat și au condus la situația, când dezechilibrul economic și cel social au căpătat un caracter destul de profund și cronic.

Din anul 2005 statul, nimerind într-o astfel de criză vicioasă, cu cât depune mai multe eforturi ca să suprimă fenomenul crizei, dezechilibrului, ca să soluționeze problemele necesității sociale prin creșterea cheltuielilor sociale și a inflației, cu atât acest fenomen negativ ia mai mare amploare. Dezechilibrul economic, contradicțiile și tensiunile în societate au atins apogeul în anul 2008 și s-au transformat în contradicții antagoniste, exprimate în creșterea șomeriei, în migrația masivă a forței de muncă activă, schimbarea forței de puteri etc.

În prezent nu există o problemă mai importantă pentru guvernarea decât depășirea crizei social-economice, micșorarea migrației din țară a resurselor umane, care constituie cea mai mare bogăție a țării. Dar importanța rezolvării acestor probleme crește și mai mult, dacă avem în vedere că potențialul economic autohton, dezvoltat pe baza consumului, s-a comprimat esențial și se află, vorbind la figurat, în comă, iar sistemul social-economic se menține datorită picăturilor din pipeta remitențelor și a acelor miliarde de valut străin, care vin în țară de peste hotare cu un preț mult prea mare, dacă luăm în considerare dezmembrarea familiilor migranților și distrugerea națiunii.

Aadar, pentru ținea economică și pentru activitatea practică apare ca și cea mai actuală și importantă problemă: schimbarea și constituirea unei astfel de paradigme de dezvoltare social-economică, realizarea creșterii economice din comă.

Cu regret, economia națională, din anul 2009 și până în prezent, se dezvoltă după inerție, practic, pe aceiași doctrină de creștere bazată pe consum, care, evident, nu scoate economia din criza profundă. Se creează impresia că anumite curente ale Coaliției de Guvernare susțin direct sau indirect doctrina greșită de creștere economică, bazată, prioritar, pe consumul social și, din această cauză, politicile și reformele deja implementate nu au efectul necesar.

În Strategia Națională de dezvoltare „Moldova 2020” se accentuează schimbarea paradigmei de dezvoltare economică a R. Moldova, care presupune atragerea investițiilor, dezvoltarea industriilor exportatoare de bunuri și servicii, promovarea sectoarelor bazate pe cunoștințe. În această strategie se evidențiază atragerea investițiilor într-un ir de priorități, începând cu educația, drumurile, diminuarea costurilor financiare, ameliorarea climatului de afaceri și terminând cu diminuarea costului la energie, asigurarea stabilității sistemului de pensii, calitatea sănătății, justiției etc., realizarea cărora vor conduce la creșterea nivelului de trai, ca direcție prioritară economică și reducerea șomeriei.

În opinia noastră, sporirea investițiilor în aceste priorități nu confirmă, cu regret, și nu pot să realizeze pe deplin trecerea la o nouă doctrină bazată nu pe consumul social, ci pe investiții productive, deoarece majoritatea investițiilor se direcționează în prioritățile enumerate mai sus care constituie sfera de consum social. Apare un paradox, deoarece se declară o nouă paradigmă de dezvoltare bazată pe investiții în sfera productivă, dar în realitate, investițiile se direcționează prioritar în sectoarele sociale, deși este absolut necesară dezvoltarea acestor direcții.

have decreased their possibilities of accumulation and investment. As a result, appeared worsening conditions of the economic imbalances and these, in turn, generated the diminution of the financial support of the future social services provided by the state and led to the situation when the economic and social imbalances have obtained a quite deeply and chronic character.

State, in 2005, stumbled across such a vicious crisis, submit as many as possible efforts for suppressing the crisis phenomenon, of imbalances and for solving problems of social need by increasing of social expenditures and of the inflation, this negative phenomenon extends. Economic imbalances, contradictions and tensions in the society achieved the peak in 2008 and turned into antagonistic contradictions, expressed in the increasing of the poverty, mass migration of the active labor, forced change of the power etc.

At present there is not a problem for the government more important than the overcoming of the socio-economic crisis, reducing of the migration from the country of the human labor which constitutes the greatest wealth of the country. But the importance of solving of these issues further increases more if we consider that the local economic potential, developed based on consumption, compressed and is essentially in coma, figuratively speaking, but the socio-economic system is maintained due to the drops from the remittances pipette and those billions of foreign currency, coming into the country from abroad with a much higher price, if we take into account the migrant family disintegration and the destruction of the nation.

So, for economics and for practical activity appears as the most topical and important issue: the changing and the constitution of such of socio-economic development paradigm, the implementation of which would pull the economy out of coma.

Unfortunately, the national economy, from 2009 to the present, develops after inertia, practically, on the same doctrine of growth based on consumption, which obviously don't pull out the economy from the deep crisis. It seems that some current of Coalition Government support directly or indirectly the wrong doctrine of economic growth, based, primarily, on the social consumption and, therefore, the policies and reforms already implemented do not have the required effect.

The National Development Strategy "Moldova 2020" emphasizes the changing of the paradigm of the economic development of the Republic of Moldova, which involves the attracting of investments, development of industries of exporting of goods and services, promotion of the sectors based on knowledge. In this strategy emphasizes the attracting of investments in a number of priorities, starting with education, roads, reducing financial costs, improving of the business climate and ending with the reducing of energy costs, ensuring stable of the pension system, quality of the health, justice, etc., implementation of which will lead to higher living standards, as basic economic direction and the poverty reduction.

In our opinion, the increasing of investments in these priorities, unfortunately, does not confirm and cannot realize fully, the transition to a new doctrine based not on the social consumption but on the productive investments, as the most investments are directed to the above listed priorities that constitute the sphere of social consumption. There is a paradox because it is declared a new paradigm of development based on

Pentru schimbarea real a doctrinei de dezvoltare economic în perspectiv, propunem ca în Strategia de Dezvoltare „Moldova 2020” să fie pus accentul principal pe dezvoltarea prioritar a sistemului de agro-industrie exportatoare prin fortificarea activității de cercetare și dezvoltare al acestui domeniu, prin inovare și transfer tehnologic orientat spre prelucrarea aprofundată și finală a produselor agricole eficiente și competitive pentru export.

Dezvoltarea prioritar a agro-industriei exportatoare poate fi efectuată bazându-se pe doctrina naționalismului economic promovată încă de economistul german F. List care prevedea: introducerea sistemului de protecționism pentru această ramură, modificarea sistemului legislativ, reorganizarea instituțiilor, transformarea lor în formă de producție națională cu scopul realizării acestei priorități. În rezultatul realizării acestei doctrine, Germania a devenit una din cele mai bogate și prospere țări din Europa. Dezvoltarea agro-industriei exportatoare necesită elaborarea programelor în cadrul ramurilor agro-industriale, inclusiv în prelucrarea fructelor în sucuri și fructe uscate sau sublimat; programul de producere a vinurilor de marcă, a spumantelor și a divinărilor; programul de producere a băuturilor, inclusiv cu aromatizatoare; programul de prelucrare a zahărului în ciocolată și în alte dulciuri.

Totodată, sunt necesare: stimularea procesului de realizare a acestor programe conform practicii zonelor economice libere; modificarea cadrului legislativ; introducerea sistemului de protecționism pentru produsele agro-industriale; scutirea de taxe vamale a mijloacelor de producție și a tehnologiilor avansate, a brevetelor și a altor inovații pentru sistemul agro-industrial; acordarea creditelor în sistemul agro-industrial cu rata dobânzii de 0,25%; crearea unei bănci mixte cu cota statului de până la 49% și a unui sistem ramificat de bănci mici în sectorul agro-industrial; focusarea investițiilor provenite din remitențe în ramurile prioritare; emiterea acțiunilor comune și preferențiale (cu o dobândă fixă de până la 20% în sistemul bancar și agro-industrial al programelor).

Este necesar ca asistențele UE și ale altor instituții mondiale și resursele interne din alte ramuri, inclusiv subvențiile din agricultură, în timp de 2-3 ani, să fie focusate prioritar în sistemul agro-industrial pentru a salva potențialul economic autohton.

**Concluzii.** Dezvoltând sectorul agro-industrial exportator vom realiza posibilitatea de a construi drumuri, de a mări salariile și pensiile, de a realiza și celelalte priorități care sunt evidențiate în Strategia de Dezvoltare „Moldova 2020”. Realizarea acestor priorități și programe poate să mărească considerabil potențialul economic autohton, reanimând economia din comă și creând o bază economico-financiară solidă pentru evitarea sărăciei și sporirea nivelului de trai al populației.

investment in the productive sector, but in reality, the investments direct priority in the social sectors, although it is essential and the development of these directions.

For real change of the doctrine of economic development perspective, we propose that in the Development Strategy "Moldova 2020" the main emphasis to be focused on the priority development of the exporter agro-industry system by strengthening the research activity and development of this field, through innovation and technology transfer oriented toward the deep processing and final of the efficient and competitive agricultural production for export.

The Priority development of the exporter agro-industry can be performed relying on the doctrine of economic nationalism promoted by German economist F. List, which provides: the introduction of protectionism system for this branch, changing the legal system, reorganization of institutions, turning them into productive national force in order for achieving this priority. As results of achieving of this doctrine, Germany became one of the richest and most prosperous countries in Europe. Development of exporter agro-industry requires the drawing of programs within the agro-industrial branches, including the processing of the fruits in juices and dried fruits or sublimated; the producing program of the brand wines, of the champagne and of the cognacs; program for producing of the cigarettes, including with flavors; the processing program of the sugar in chocolates and other sweets.

Also are required: the stimulation of the achieving process of these programs according to the practices of free economic zones; amending the legislative framework; the introduction of the protectionism system for agro-industrial products, duty-free of the production means and the advanced technologies, of the patents and other innovation for agro-industrial system; granting loans in the agro-industrial system with interest rate of 0.25%; creating of a mixed bank with state quota up to 49% and a branched system of small banks in the agro-industrial system; the focusing of the investments originated from remittances in the priority sectors; emission of the common preferential shares (with a fixed interest rate of up to 20% in the banking system and agro-industrial programs).

It is necessary that EU assistances and other global institutions and internal resources from other sectors, including agricultural subsidies, while 2-3 years, to be focused primarily on the agro-industrial system for saving the local economic potential.

**Conclusions.** Developing the agro-industrial exporter sector we will be able to build roads, to increase salaries and pensions and to realize other priorities that are outlined in the 2020 strategy. The achieving of these priorities and programs can significantly increase the domestic economic potential and can pull the economy out of coma creating a solid financial and economic basis for avoiding of the poverty and increasing the living standard of the population.

#### Referințe bibliografice / References

1. *Strategia națională de dezvoltare a Republicii Moldova 2012-2020*. Chișinău, 2012. 61 p.
2. COJUHARI, A., POGOL, A., N. *Doctrina economică modernă și contemporană*. Chișinău: Academia Internațională de Drept Economic, 2001. 307 p.
3. LIST, F. *Sistemul național de economie politică*. București, 1973. 378 p.
4. RUSU, Gh., TROFIMOV, V. *Stabilizarea și creșterea economică*: aspecte metodologice, probleme, soluții. Chișinău: CEP USM, 2007. 200 p. ISBN 978-9975-70-299-7.
5. BEGG, D., FISCHER, S. *Economics*. 8th edition. Maidenhead: McGraw-Hill Higher Education, 2005. 600 p. ISBN 978-0077107758.

Recomandat spre publicare: 21.04.2014

**PRINCIPALII FACTORI DETERMINAN I AI  
PRODUCTIVIT II SECTOARELOR AGRICOLE  
DIN LITUANIA I GERMANIA: CARE ESTE ROLUL  
PROGRAMELOR DE DEZVOLTARE?**

Irena KRISCIUKAITIENE<sup>1</sup>, dr.,  
Institutul Lituanian de Economie Agrar  
Gerald SCHWARZ<sup>2</sup>, dr.,  
Institutul de Economie Agrar din Thünen

*Principalele scopuri ale lucrării sunt de a prezenta dezvoltarea indicatorilor de productivitate a sectoarelor agricole din Lituania și Germania și de a discuta rolul și potențialele contribuții ale măsurilor de sprijin din cadrul programelor de dezvoltare rurală (PDR). Articolul se va axa pe productivitatea sectorială și profitabilitatea indicatorilor incluși în Cadrul Comun de Monitorizare și Evaluare a politicii de dezvoltare rurală în UE și realizarea unei analize statistice comparative a indicatorilor de sprijin pentru perioada 2000 – 2011. Rezultatele analizei indică impactul finanțării PDR asupra dezvoltării economice sectoriale este destul de limitat, iar alți factori care intervin joacă un rol mult mai mare. Analiza ulterioară examinează relațiile specifice cauzale dintre principalii factori determinanți ai competitivității și PDR la nivel regional. Acest lucru ar crea o mai bună înțelegere a modului în care factorii regionali specifici pot împiedica sau favoriza efectele economice pozitive ale măsurilor de dezvoltare rurală pe sectoarele agricole din UE.*

**Cuvinte cheie:** productivitate, competitivitate, rentabilitate, sprijin.

**Introduction.** Improving competitiveness is one of the key objectives of the rural development programmes in the EU. A large number of studies (e.g. M. Porter, 1990, P. R. Krugmann, 1996, M. Mahony and B. van Ark, 2003, L. Latruffe, 2010 und OECD, 2011) highlight the important role of productivity indicators in the assessment of competitiveness [1, 5, 7, 6]. This interpretation is also reflected in the selection of economic impact indicators in the Common Evaluation and Monitoring Framework (CMEF) of the EU and consequently in the evaluations of impacts of rural development programmes on the competitiveness of agricultural sectors in the EU (EU-Commission, 2006 and 2012) [1, 2]. Particular emphasis is given to labour productivity and gross value added at sectorial level. However, one of the key evaluation challenges is the differentiation between the actual impacts of the rural development programmes on agricultural productivity and the influence of other, regionally different, main drivers and determinants of productivity such as factor endowments, demand conditions and international market and price developments.

**KEY DETERMINANTS OF THE PRODUCTIVITY  
OF THE AGRICULTURAL SECTORS  
IN LITHUANIA AND GERMANY: WHAT ROLE DO  
RURAL DEVELOPMENT PROGRAMMES PLAY?**

Irena KRISCIUKAITIENE, PhD,  
Lithuanian Institute of Agricultural Economics  
Gerald SCHWARZ, PhD,  
Thünen Institute of Farm Economics

*The main objectives of the paper are to review the development of productivity indicators of the agricultural sectors in Lithuania and Germany and to discuss the role and potential contributions of the support measures in the Rural Development Programs. The paper will focus on sectorial productivity and profitability indicators included in the Common Monitoring and Evaluation Framework (CMEF) of rural development policy in the EU and carry out a comparative statistical analysis with policy support indicators over the period 2000 to 2011. The results of the analysis indicate that the impact of RDP funding on sectorial economic development is rather limited and other intervening factors play a much bigger role. Further case study analysis is required to examine the specific causal relationships between the main determinants of competitiveness and RDPs at regional level. This would create a better understanding of how specific regional factors can hinder or foster positive economic impacts of rural development measures on agricultural sectors in the EU.*

**Key words:** productivity, competitiveness, profitability, support.

**JEL Classification:** Q12, Q17, H3, L26

**The main objectives** of the paper are to review the development of productivity indicators of the agricultural sectors in Lithuania and Germany and to discuss the role and potential contributions of the support measures in the Rural Development Programmes.

**Methodology.** The paper focuses on sectorial productivity and profitability indicators and carries out a comparative statistical analysis with policy support indicators over the period 2000 to 2011. The comparative analysis uses FADN, IACS and Census data as well as data from the national economic statistics services.

German data cover 5 Federal States (Schleswig-Holstein, Mecklenburg Western Pomerania, Lower Saxony, North Rhine Westphalia and Hesse). These are county data which are then aggregated to homogenous economic regions based on the concept developed by H. De. Haen (1979) [4]. Over the 5 Federal States this results in 24 economic regions. The comparison of regional support intensities differentiates between measures in the first and the second axis. The support intensity of axis 1 payments includes all rural development measures under axis 1, while the support

<sup>1</sup> © Irena KRISCIUKAITIENE, irena.krisciukaiiene@laei.lt

<sup>2</sup> © Gerald SCHWARZ, gerald.schwarz@ti.bund.de

intensity of axis 2 payments includes agri-environmental measures, forestry payments, LFA payments and animal welfare payments. For Lithuanian family farms the data are aggregated to county level (10 counties in total).

The relative Gross Value Added (GVA) is measured as a ratio of the GVA to Utilized Agricultural Area (UAA) of the different counties in Lithuania. The relative labour productivity of the different regions is measured as a ratio of the GVA to Labour input (FTE) compared to the average ratio of all regions. Relative support intensity is a ratio of the average axes payments per FTE and hectare in a certain region to the average payments per FTE and hectare of all regions in Lithuania and Germany considered in the analysis. Therefore the support intensity is a measure scaled with respect to the national mean.

Different significance and correlation analyses have been carried out to identify and compare potential relationships between the development of the economic impact indicators and support intensities as well as other intervening factors such as structural indicators. This paper reports on the results of the correlation analysis with the Spearman Rank Test.

**Literature review.** Creation of GVA and labour productivity indicators enables to show the effect of the investment support to modernization [8, 12]. T. Medonos et al, showed the influence of investment support to economic size of farms and to the main economic indicators (income, profit, cost, especially labour costs) [8]. T. Rättinger et al focused on the distribution of the supports and differentiated impacts of the supports according to the production conditions and farm size. The above mentioned authors showed significant benefits of the investment support in terms of business expansion (represented by Gross value added) and labour productivity improvements [8]. By splitting the sample by natural conditions and by size they demonstrated that benefits are higher on farms in less favoured areas and on medium-size farms in both the absolute and relative terms. However it was determined that there are serious indications that the measure is biased toward large (even very large) farms where the deadweight is rather high. Thus, the measure can be more socially effective and efficient if it is targeted to medium size and small farms. T. Travníkar and L. Juvancić confirmed that higher labour productivity of farms oriented to agricultural production with higher environmental standards (e.g. integrated production). The results have also confirmed the presence of spatial spill over effects [14]. Spatial aspects have impacts on productivity and should therefore not be neglected. K.M. Ortner evaluating of investment support in rural development programmes argued, that profitability depends mostly on changes in the marketplace (supply and demand of tradable goods) and partially on government payments. The effect of investments on GVA is positive but the profitability of the same investment can be positive or negative. Lower producer prices reduce the profitability of an investment but not its effects. In an economic downturn farmers may not invest even if they could collect investment support except, maybe, to get ahead of their competitors. On the other hand, if investments are profitable even in the absence of investment support, farmers will invest and collect support for investments which they would undertake anyway. Thus it is necessary to distinguish gross and net effects; only the latter can be attributed to support payments [10].

The findings of M. Sandbichler show that the farmers pursue multiple objectives with their investments.

The investment projects contribute positively to farmers' satisfaction with quality of life; this applies particularly for labour-intensive dairy farms and for life domains such as work, income and leisure time. It was concluded that the application of QOL-indices significantly broadens understanding of investment processes and recommended integrating such an indicator into future investment project evaluation [13]. Forstner et al. (2009) conclude that the impact of axis 1 measures strongly depends on the regional structural characteristics of the agricultural sector and rural areas [3]. This raises the question to what extent observed changes in productivity and profitability indicators of the regional agricultural sectors are a direct result of the rural development programmes or more driven by other intervening regional factors.

**Results.** Building on the statistical analysis the potential productivity impacts of the rural development programmes will be discussed in the context of the different main external drivers of the productivity of the agricultural sectors in Lithuania and Germany.

There are large differences between support intensities of 1 and 2 axis payments across German regions. Relatively high support intensities of axis 1 payments and relatively low support intensities of axis 2 payments were observed in intensive livestock regions (e.g. poultry and pigs) such as Emsland and Oldenburg-Mittelweser. Vice versa, high support intensities of axis 2 payments and low support intensities of axis 1 payments are associated with rather extensive and family farming regions with a relatively high share permanent grassland, e.g. in Hesse (Mittel and Südhessen). Roughly a third of the regions have less than average support intensities across both axes. This includes regions with large and small scale farm structures and also large and small shares of permanent grasslands. But the majority of those regions are characterised by farms with small livestock densities.

It was observed large differences between support intensities of 1 and 2 axis payments across Lithuanian counties, too. As for the axis 1 the highest intensity were observed for Taurage (307%) and Utena (101%) counties. Lower intensities were observed for remaining counties. As for the axis 2 the highest intensity were observed for Vilnius (224 %), Alytus (120%), Utena (118%). Again, lower intensities were observed for remaining counties.

The next results show the regional development of GVA and LP (labour productivity) of the agricultural sector. Lithuanian counties were grouped into two groups according change in relative GVA with four counties (Panevėžys, Marijampolė, Šiauliai, Kaunas) specific with positive growth rates ranging in between 28 and 5 percent if compared to national average (table 1). Another six counties (Telsiai, Vilnius, Alytus, Utena, Klaipėda, Taurage) experienced negative growth rates ranging in between 42 and 23 percent if compared to national average. Evidently, that counties with a particular positive development faced lower (relative) support intensity. Considering axis 1 relative support intensity, in one county (Taurage) it was three times higher if compared to national average. The explanation is that a regional aspect was ignored.

Therefore only two counties (Taurage and Utena) enjoyed intensity which was higher than national average whereas the rest (eight) of counties received lower (relative) support intensity. Similarly, the axis 2 support was not distributed evenly in terms of relative intensity. For example, Vilnius county was specific with intensity which was twice as higher as the national average.

Noteworthy, the uneven distribution under axes 1 and 2 was somehow alleviated as counties receiving higher support intensity under either of the axes faced lower intensity under another one (e. g. Vilnius and Taurage featured lower relative support intensities under both axes if compared to either axis 1 or 2 separately).

Table 1

**Development of relative GVA of the regional agricultural sectors  
and support intensities across Lithuanian counties**

County	Change in relative GVA/ha 2011/2006	Relative support intensity (per ha) in percent (average 2007-2011), all measures	Relative support intensity (per ha) in percent (average 2007 - 2011), axis 1 measures	Relative support intensity (per ha) in percent (average 2007 - 2011), axis 2 measures
Panev žys	1,28	0,73	0,77	0,65
Marijampol	1,14	0,63	0,92	0,16
Siauliai	1,14	0,48	0,53	0,39
Kaunas	1,05	0,45	0,39	0,53
Telsiai	0,87	1,02	0,98	1,07
Vilnius	0,70	1,45	0,97	2,24
Alytus	0,64	0,84	0,61	1,20
Utena	0,61	1,08	1,01	1,18
Klaipeda	0,60	0,68	0,70	0,63
Taurage	0,58	2,04	3,07	0,48
Positive group, n = 4	1,15	0,57	0,65	0,43
Negative group, n = 6	0,67	1,18	1,22	1,13

Source: Own calculations.

Table 2

**Development of relative labour productivity of the regional agricultural sectors and support intensities Lithuania**

Region	Change in relative Labour Productivity 2011/2006	Relative support intensity (per FTE) in percent (average 2007 - 2011), all measures	Relative support intensity (per FTE) in percent (average 2007 - 2011), axis 1 measures	Relative support intensity (per FTE) in percent (average 2007 - 2011), axis 2 measures
Vilnius	1,56	1,54	1,03	2,38
Utena	1,29	1,44	1,35	1,58
Telsiai	1,19	1,15	1,11	1,22
Marijampol	1,05	0,93	1,36	0,23
Panev žys	1,03	0,78	0,83	0,70
Klaipeda	1,00	1,05	1,08	0,97
Siauliai	0,99	0,55	0,61	0,45
Kaunas	0,87	0,58	0,50	0,69
Taurage	0,70	0,87	1,32	0,20
Alytus	0,33	1,20	0,61	1,73
Positive group, n = 5	1,22	1,17	1,14	1,22
Negative group, n = 5	0,78	0,85	0,82	0,81

Source: Own calculations.

As it was the case with relative GVA per UAA hectare, Lithuanian counties are grouped into two groups according change in relative labour productivity with five counties (Vilnius, Utena, Telsiai, Marijampol , Panev zys) specific with positive growth rates ranging in between 56 and 3 percent if compared to national average. The remaining five counties (Klaipeda, Siauliai, Kaunas, Taurage, Alytus) experienced negative growth rates ranging in between 67 and almost nil percent if compared to national average. Contrary, to the findings regarding relative GVA (table 2), counties with particular positive development, faced higher (relative) support intensity.

Considering axis 1 relative support intensity (per FTE), with six counties (Vilnius, Utena, Telsiai, Marijampol , Klaipeda, Taurage), specific with positive growth rates ranging in between 36 and 3 percent if compared to national average. Therefore only four counties (Siauliai, Kaunas, Alytus, Panev zys) received lower (relative) support intensity. Similarly, the Axis 2 support was not distributed evenly in terms of relative intensity. For example, Vilnius county was specific with intensity which was twice as higher as the national average. Noteworthy, counties with a particular positive relative labour productivity faced higher (relative) support intensity.

Table 3

**Development of relative labour productivity of the regional agricultural sectors and support intensities in Germany**

Region	Change in relative GVA 2011/2006	Change in relative Labour Productivity 2011/2006	Relative support intensity (per FTE) in percent (average 2007 - 2011), all measures	Relative support intensity (per FTE) in percent (average 2007 - 2011), axis 1 measures	Relative support intensity (per FTE) in percent (average 2007 - 2011), axis 2 measures
West- and Nordhessen	1,17	1,30	107,93	58,99	161,49
Südwestmecklenburg	1,28	1,27	327,59	328,56	334,73
Münsterland	1,15	1,25	35,01	38,91	30,25
Nordmeckl., vorp. Küstengebiete	1,28	1,21	157,55	182,13	134,51
Ostmecklenburg, Ostvorpommern	1,24	1,20	44,29	44,20	47,65
Osthessen	1,08	1,18	126,76	49,44	211,86
Leinebergland	1,06	1,17	89,92	85,53	93,83
Nordwestmecklenburg	1,17	1,16	128,36	185,18	68,37
Sauerland	1,18	1,16	147,05	42,04	262,91
Hellweg-Börde, Südostwestfalen	1,03	1,14	58,38	20,80	99,79
Rhein.Westf. Industriegebiet	1,00	1,10	18,65	12,95	24,81
Mittel- and Südhessen	1,03	1,07	60,18	35,07	87,60
Niederrhein	0,84	0,88	35,12	33,36	36,69
Ostheide	0,92	0,88	115,60	124,70	104,12
Emsland	1,02	0,87	115,63	188,86	32,38
SH-Geest	0,96	0,86	24,19	18,36	30,44
Köln-Aachener Bucht	0,81	0,86	63,35	25,28	105,24
SH-Hügelland	0,99	0,86	174,18	234,57	104,64
Bergisches Land	0,79	0,85	54,65	17,56	95,53
SH-Marsch	0,96	0,85	35,87	26,48	45,98
Flußauen and Heidegebiete	0,94	0,85	135,56	160,48	106,16
Oldenburg-Mittelweser	0,92	0,82	95,94	147,16	37,54
Braunschweig-Hildesheimer Lössbörde	0,91	0,81	82,67	93,57	69,55
Nordseemarchsen and -Geesten	0,89	0,75	165,58	245,81	73,92
Positive group, n = 12 (mean/average)	1.16/1.14	1.17/1.18	98.93/108.	46.82/102	96.81/130
Negative group, n = 12 (mean/average)	0,92/0,91	0,85/0,85	89.31/91.5	109.14/109	71.74/70.2

Source: Own calculations.

Of the 24 German regions considered in the analysis, half of the regions show above average growth rates of labour productivity in the agricultural sectors. The highest growth rates can be found in regions in the North-East of Germany with significant structural change taking place over the last decades and intensive livestock regions in North-Rhine Westphalia. Interestingly, also the Sauerland, an extensive upland region with a large share of permanent grassland, shows above average development of labour productivity. Many dairy and arable regions show a below average development of labour productivity in northern Germany. Regional agricultural sector with an above average development of labour productivity have on average higher support intensities, if both axis 1 and 2 payments are considered, but have lower support intensities of axis 1 payments (which aim at increasing labour productivity) and higher support intensities of axis 2 payments such as agri-environmental payments. The mean support intensity of axis 1 payments of regions with above average developments of labour productivity is roughly half of the mean of axis 1 support intensities for regions with below than average developments.

To further examine the relationship between the development of labour productivity and support intensities, correlation and significance tests have been carried out. The results of the Spearman Rang test indicate only a small correlation ( $r_s = 0,39$ ) between changes in the relative labour productivity and support intensities of axis 1 payments. But the result is just outside the defined significance limit ( $p = 0.0545$ ) and only shows a slight trend towards a linkage between changes in labour productivity and support intensities of axis 1 payments. Coefficients for correlations with axis 2 payments and between changes in relative GVA and support intensities are very small. Generally, the results show no clear mono causal linkage between changes in the economic impact indicators and the support intensities. Instead stronger linkages with other factors influencing competitiveness (e.g. farm size and factor prices) can be identified. Table 4 reports the results of the county level analysis of correlations between changes in relative productivity between 2006 and 2011 and structural characteristics of agriculture at county level in Germany. Analysis carried out at the level of economic regions has confirmed the results at county level.

Table 4

Change in relative labour productivity and structural indicators at county level in Germany

Structural indicators	Change in relative labour productivity	
	Correlation coefficient	Significance
Relative farm size in ha and change in relative labour productivity	<b>0,5421</b>	<b>0,000007</b>
Relative number of LU per farm and change in relative labour productivity	0,0957	0,242348
Relative share of farms with more than 100 LU and change in relative labour productivity	0,0714	0,316322
Relative land rental prices and change in relative labour productivity	<b>-0,2666</b>	<b>0,001237</b>

Source: Own calculations.

Correlation coefficients suggest stronger linkages between performance of sectorial economic indicators such as labour productivity and structural indicators, in particular land rental prices and farm size highlighted in bold. This suggests that the impact of RDP funding on sectorial economic development is rather limited and other factors play a much bigger role.

#### Conclusions

1. On a per hectare UAA and FTE basis only one region in Lithuania and very few regions in Germany have above-average support intensities of 1 and 2 axes payments, while a larger number of regions in both countries have below average support intensities of both axes. Regions with below average developments of sectorial GVA receive higher support intensities of axis 1 payments.

2. The results suggest that specific regional determinants such as agricultural structures (e.g. farm size and land rental prices) and network and market structures have bigger impacts on the development of the sectorial competitiveness

and substantially influence the causal relationships between RDP funding and sectorial development. The indicated importance of structural indicators suggests that the economic performance and impacts of rural development programmes strongly depends on regional structural characteristics and factors of agricultural sectors and positive impact on regional agricultural sectors are only generated if other drivers and characteristics of sectorial competitiveness are in a favourable state. But it has to be emphasised that possible long term impacts of the rural development programmes could not be included in the analysis at this stage.

3. Further case study analysis is required to examine the specific causal relationships between the main determinants of competitiveness and RDPs at regional level. This would create a better understanding of how specific regional factors can hinder or foster positive impacts of RD measures on the sectorial development.

**Referințe bibliografice / References**

1. EUROPEAN EVALUATION NETWORK FOR RURAL DEVELOPMENT. Capturing the success of your RDP: Guidelines for the ex-post evaluation of 2007-2013 RDPs. 2014, june [accesat 11 august 2014]. Disponibil: [http://enrd.ec.europa.eu/enrd-static/app\\_templates/enrd\\_assets/pdf/evaluation/epe\\_master.pdf](http://enrd.ec.europa.eu/enrd-static/app_templates/enrd_assets/pdf/evaluation/epe_master.pdf)
2. DIRECTORATE GENERAL FOR AGRICULTURE AND RURAL DEVELOPMENT. Rural Development policy 2007-2013: Common monitoring and evaluation framework. 2006, september [accesat 21 iulie 2014]. Disponibil: [http://ec.europa.eu/agriculture/rurdev/eval/guidance/document\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/agriculture/rurdev/eval/guidance/document_en.pdf)
3. FORSTNER, B., BERGSCHMIDT, A. et al. Ex-Post-Bewertung des Agrarinvestitionsförderungsprogramms (AFP) für den Förderzeitraum 2000 bis 2006: Länderübergreifender Bericht. Braunschweig: VTI, 2009 [accesat 1 august 2014]. Disponibil: [http://literatur.ti.bund.de/digbib\\_extern/dn049047.pdf](http://literatur.ti.bund.de/digbib_extern/dn049047.pdf)
4. HAEN, H. Abgrenzung landwirtschaftlicher Wirtschaftsgebiete. In: Beiträge zur quantitativen Sektor- und Regionalanalyse im Agrarbereich. Hannover: Strothe, 1979, ss. 113-131.
5. KRUGMAN, P.R. Making sense of the competitiveness debate. In: Oxford Review of Economic Policy. 1996, vol. 12, no. 3, pp. 17-25.
6. LATRUFFE, L. Competitiveness, Productivity and Efficiency in the Agricultural and Agri-Food Sectors. In: OECD Food, Agriculture and Fisheries Working Papers, 2010, no. 30, pp. 5-62.
7. O'Mahony, M., VAN ARK, B. *EU productivity and competitiveness: An industry perspective: Can Europe resume the catching-up process?* Luxembourg: Office for official publications of the European Communities, 2003. ISBN 92-894-6303-1.
8. MEDONOS, T., RATINGER, T., HRUŠKA, M., ŠPIKA, J. The assessment of the effects of investment support measures of the Rural Development Programmes: the case of the Czech Republic. In: Agris on-line Papers in Economics and Informatics. 2012, vol. 4, issue 4, pp. 35-48.
9. OECD. Fostering Productivity and Competitiveness in Agriculture. 2011 [accesat 11 septembrie 2014]. Disponibil: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264166820-en>
10. ORTNER, K.M. Evaluation of investment support in rural development programmes: results or selected measures. 2012 [accesat 11 septembrie 2014]. Disponibil: [http://www.awi.bmlfuw.gv.at/fileadmin/download/Or\\_Evaluation\\_Invest.pdf](http://www.awi.bmlfuw.gv.at/fileadmin/download/Or_Evaluation_Invest.pdf)
11. PORTER, M. The Competitive Advantage of Nations. The Free Press. New York, 1990 [accesat 11 septembrie 2014]. Disponibil: <http://kkozak.wz.cz/Porter.pdf>
12. RATINGER, T., MEDONOS, T., HRUŠKA, M. (2013). An Assessment of the Differentiated Effects of the Investment Support to Agricultural Modernisation: the Case of the Czech Republic. In: AGRIS on-line Papers in Economics and Informatics. 2013, vol. 5, no. 4, pp. 153-163.
13. SANDBICHLER, M., KANTELHARDT, J., KAPFER, M., MOSER, T., FRANZEL, M. More than income benefits? The impact of farm investments on farmers' perceived quality of life. Evidence from Austria. In: 19th International Farm Management Congress, 21-26 july 2013. Warsaw, 2013, pp. 74-82.
14. TRAVNIKAR, T., JUVANCIC, L. Application of spatial econometric approach in the evaluation of rural development policy: the case of measure Modernisation of agricultural holdings. Studies in Agricultural Economics. 2013, vol. 115(2), pp. 98-103.

**Recomandat spre publicare: 23.04.2014**



**PRINCIPII DE FUNCȚIONARE A POLITICII  
INOVAȚIONALE ÎN SCOPUL ACTIVIZĂRII  
CREȘTERII ECONOMICE**

Victoria GANEA<sup>1</sup>, dr., conf. univ., CNA  
Oleg BUJOR, dr., cercet. superior, INCE  
Diana GROZAV, drd., INCE

*Acest articol reflectă anumite aspecte ale procesului de transformare calitativă a capacității de producție a țării, bazat pe introducerea la scară largă și difuzarea inovațiilor, or acestea sunt esențiale pentru o creștere durabilă și dezvoltare economică ascendentă. Dinamismul și nivelul de dezvoltare a sferei inovative pot asigura o creștere economică de tip intensiv, în același timp, asigurând o dezvoltare economică bazată pe cunoaștere. Participarea echitabilă în competiția globală pentru inovare și cooperarea cu statele care au deja experiență bogată în inovare, necesită din partea Republicii Moldova o schimbare rapidă a ordinii tehnologice, precum și acceptarea unui curs economic bazat pe valoarea adăugată generată din capitalul de inovare-cercetare și cunoaștere. În aceste circumstanțe, tranziția economiei naționale la tipul inovativ, condiționează o creștere economică non-liniară, cu ritmuri de dezvoltare accelerate.*

**Cuvinte cheie:** *inovații, politică inovativă, optimizare, resurse informaționale, finanțarea activității inovative.*

**Introducere.** În prezent, economia, atât la nivel global, cât și național, capătă trăsături evidente ale dezvoltării inovative, asociate cu apariția, implementarea și utilizarea pe largă a inovațiilor în toate sferile social-economice, politice și culturale. Inovarea nu este un fenomen nou, ba mai mult, se poate afirma că este vechi ca omenirea în sine. Literatura de specialitate descrie inovarea ca pe un proces complex economic și instituțional, care se bazează pe utilizarea a două tipuri de potențiale, cel științific, fiind reprezentat de noile tehnologii, și intelectual, asociat cu aptitudinile și abilitățile performante manageriale în vederea promovării inovațiilor în toate fazele de producție la întreprinderi, precum și difuzarea inovațiilor.

Inovarea și transferul de tehnologie este un factor-cheie cu impact puternic asupra creșterii economice, atât pe termen scurt cât și pe termen lung. Drept element important al acestui proces este recunoscut suportul investițional în procesul de identificare, injectare și gestionare a resurselor financiare semnificative.

În condițiile moderne, anume dinamismul și nivelul de dezvoltare a sferei inovative pot asigura o creștere economică de tip intensiv, în același timp, asigurând o dezvoltare economică bazată pe cunoaștere. Progresul tehnico-științific conduce, în mod inevitabil, la formarea cererii de finanțare a inovațiilor la nivel mondial. La rândul său, globalizarea, intensificând concurența, poate stimula investițiile în inovare, dezvoltarea și difuzarea de noi produse și servicii.

**OPERATION PRINCIPLES OF INNOVATIONAL  
POLICY IN ORDER TO INTENSIFY THE  
ECONOMIC GROWTH**

Victoria GANEA, PhD, Associate Professor, CNA  
Oleg BUJOR, PhD, Superior Researcher, NIER  
Diana GROZAV, PhD Student, NIER

*This article reflects some aspects of the process of qualitative transformation of the country's production capacity based on large-scale introduction and dissemination of innovations because they are essential for a sustainable growth and rising economic development. The dynamism and the level of development of the innovative sphere can provide an intensive type of economic growth at the same time providing a knowledge-based economic desolation. Equitable participation in global competition for innovation and cooperation with states that already have rich experience in innovation requires from the Republic of Moldova a rapid change of the technological order as well as the acceptance of a course based on economic value added generated from the capital of innovation-research and knowledge. In these circumstances the transition of the national economy to innovative type makes a non-linear economic growth with rhythms of accelerated development.*

**Key words:** *innovation, innovative policy, optimization, information resources, funding of innovative activity.*

**JEL Classification:** O10, O31, O38, O21

**Introduction.** Currently, the economy, both globally and nationally, gains obvious traits of innovative development, associated with the emergence, implementation and extensive use of innovation in all spheres: economic, political, social and cultural. Innovation is not a new phenomenon, even more, we can say that is old as mankind itself. The scientific literature describes innovation as a complex economic and institutional process, which is based on the use of two types of the potential, scientific one, is represented by new technologies, intellectually is associated with managerial skills and advanced skills in order to promote innovation in all phases of the production enterprises, and the diffusion of innovation.

Innovation and technology transfer is a key factor with strong impact on economic growth, both short-term and long-term. As an important element of this process is the process of identifying the investments, and the management of significant financial resources.

In modern conditions, namely the dynamism and the level of development of the innovative sphere can provide an intensive economic growth, at the same time, providing a knowledge-based economic desolation. Scientific and technical progresses lead, inevitably, to demand the financing of innovation globally. In turn, globalization, increasing competition, can stimulate investments in innovation,

<sup>1</sup> © Victoria GANEA, ganea.victoria@gmail.com

Or, utilizarea eficientă a principiilor și legilor ce stau la baza asigurării creșterii economice în economia inovativă deseori este stopată de incertitudine, imprevizibilitate, schimbări rapide, neliniaritate, etc. Acest proces nu poate fi reglementat din punctul de vedere al relațiilor clasice cauză-efect și nici prin teoria clasică cu privire la atragerea investițiilor directe în economie cu scopul de a asigura creșterea economică. Acest lucru se datorează faptului că inovarea se dezvoltă într-un ciclu neliniar.

Participarea echitabilă în competiția globală pentru inovare și cooperarea cu statele care au deja experiență bogată în inovare, necesită din partea altor țări (inclusiv și Republica Moldova) o schimbare rapidă a ordinii tehnologice, precum și acceptarea unui curs economic bazat pe valoarea adăugată generată din capitalul de inovare-cercetare și cunoaștere. În aceste circumstanțe, tranziția economiei naționale la tipul inovativ, condiționează creșterea economică non-liniară, cu ritmuri de dezvoltare accelerate.

**Conținut de bază.** Creșterea economică, ca și mulți alți indicatori economici, sunt supuși schimbării sub influența diferiților factori. În literatura de specialitate, ca factori de creștere economică sunt considerați fenomenele și procesele care determină posibilitatea de creștere a volumului de producție, creșterea eficienței și calității producției. Asupra creșterii economice au un impact considerabil mai mulți factori, dar unul dintre principalii factori este considerat procesul de inovare.

De-a lungul ultimilor decenii, relația dintre inovare și creșterea economică a fost studiată cu mare atenție, constatându-se că inovarea aduce noi tehnologii și produse, care ajută la abordarea provocărilor globale, noi modalități de a produce bunuri și prestarea de servicii, sporește productivitatea, creează locuri de muncă și poate contribui la îmbunătățirea calității vieții cetățenilor. Accesul la tehnologie și utilizarea acesteia în procesele economice, în mare măsură decide cu privire la poziția competitivă în diviziunea internațională a muncii. Modificările structurale ale întregii economii sunt imposibile fără inovare și un transfer de tehnologie eficient. Acești doi factori au condus la îmbunătățirea spectaculoasă (în ciuda problemelor curente), în competitivitatea și succesul economic al economiilor industrializate din SUA și Japonia.

Pierre Lionnet [1] definește inovarea ca un proces prin care o idee dezvoltată și aplicată în practică poate ajunge până la stadiul când va produce în cele din urmă bani. Activitatea inovativă este considerată un proces social cu o dinamică tehnico-economică care implică interacțiunea dintre persoane cu diferite orizonturi, perspective și motivații. Inovația ca proces reprezintă o activitate de creare a unui nou produs sau serviciu, a unui nou proces tehnologic, o nouă organizație, sau accesoriu de produs, serviciu, proces tehnologic și organizații existente.

Inovarea și transferul de tehnologie sunt procese complicate, care includ mai multe elemente strâns legate, cum ar fi – tehnologie (de exemplu: mașini, brevete, licențe) și cunoștințe (de exemplu, comportamentul organizațional). Uneori, transferul de tehnologie este confundat cu noțiunea de inovație – în cazul în care aceasta din urmă întrușchipează cunoștințe specifice pentru crearea unui produs sau serviciu. Alteori, ca și în cazul cercetării noastre vom identifica prin noțiunea de inovare și transferul de tehnologie, deoarece,

development and dissemination of new products and services.

The effective use of the principles and laws underlying the innovation economy to ensure economic growth is often stopped by uncertainty, unpredictability, rapid changes, nonlinearity, etc. This process cannot be regulated in terms of classical cause-effect relationship or the classical theory on the direct attract of investment into the economy in order to ensure economic growth. This is because innovation is developing in a nonlinear cycle.

Equitable participation in global competition for innovation and cooperation with States that already have rich experience in innovation requires from other countries (including the Republic of Moldova) a rapid change of the technological order, as well as the acceptance of an economic course based on value added generated from the capital of innovation-research and knowledge. In these circumstances, the transition of the national economy to innovation type, makes an economic non-linear growth, with rhythms of accelerated growth.

**Basic content.** Economic growth, as well as many other economic indicators, is subject to change under the influence of various factors. In the scientific literature, as factors of economic growth are considered the phenomena and processes which determine the possibility of increase in production volume, increasing the efficiency and quality of production. One of the main factors which has a significant impact on the economic growth is considered the innovation process.

Over the past few decades, the relationship between innovation and economic growth has been carefully studied, it was found that innovation brings new technologies and products that help in tackling global challenges, new ways of producing goods and provision of services, increases productivity, creates jobs and can contribute to improving the quality of life of citizens. Access to technology and its use in economic processes, to a large extent decide on competitive position in the international division of labour. Structural changes of the economy are impossible without innovation and effective technology transfer. These two factors have led to dramatic improvement (in spite of the current problems) in the competitiveness and economic success of the industrialized economies of the US and Japan.

Pierre Lionnet [1] defines innovation as a process by which an idea developed and applied in practice, can get up to the stage when it will finally produce money. Innovation activity is considered a social process with a techno-economic dynamic that involves the interaction of people with different perspectives and motivations, horizons. Innovation as a process is a task of creating a new product or service, a new process, a new organisation, or accessory product, service, technology process and existing organisations.

Innovation and technology transfer are complicated processes, which include more closely related items, such as technology (e.g. machinery, patents, licences) and knowledge (for example organizational behaviour). Sometimes, technology transfer is confused with the notion of innovation where the latter embodies specific knowledge for creating a product or service. At other times, as in the case of our research we identify through the notion of innovation and transfer of technology as the national system

sistemul național de inovare include indispensabil și transferul de tehnologie. Astfel, pentru o mai bună înțelegere vom reda schema procesului de inovare:

of innovation, indispensable includes the transfer of technology. Thus, for a better understanding we will show the scheme of the innovation process:



Fig. 1. Schema procesului de inovare /

Fig. 1. Innovation process scheme

Sursa/ Source: Elaborat de autori / Created by authors.

În acest context, considerăm că depășirea stării incerte a economiei naționale este posibilă numai într-o transformare calitativă a capacității de producție a țării, bazată pe introducerea la scară largă și difuzarea inovațiilor, or acestea sunt esențiale pentru o creștere durabilă și dezvoltare economică ascendentă. Mai multe condiții permit ca inovarea să încurajeze creșterea economică. În economia modernă, inovarea este esențială pentru crearea de valoare, creșterea și ocuparea forței de muncă la nivel de întreprindere, regional și național. Inovarea conduce la noi afaceri, precum și pentru creșterea competitivității întreprinderilor existente.

Capacitatea și abilitatea de a crea valoare economică este esențială pentru firme, industrii și țări, atunci când este vorba de un avantaj competitiv. În acest context, devine oportunitate de a scoate în evidență cele mai optime modalități de organizare a resurselor pentru a crea, difuza și susține inovația, în astfel de moduri ca să se impulsioneze investițiile realizate în știință și tehnologie, cercetare și dezvoltare și a capacităților aferente, cu scopul final de a culege recompense în ceea ce privește creșterea de bogăție și standarde ridicate de trai.

Creșterea economică determinată de inovare este un proces de transformare continuă. Economia se extinde în noi materiale, noi surse de energie, procese și produse noi, necesitând o forță de muncă mobilă. Oamenii trebuie să fie gata să se mute de la o poziție la locul de muncă la altă, poate, de mai multe ori într-o generație. Acest lucru nu este posibil fără sprijinul unui sistem de educație și formare, care oferă atât un nivel general de învățare, cât și aptitudini și oportunități de specializare diversificate. Actualmente se observă anumite tendințe de integrare educațională la nivel internațional, dar acest lucru este, în principal, la nivel postuniversitar și ca o completare a sistemelor naționale.

Pentru dezvoltarea potențialului științific și inovațional se impune, în primul rând, soluționarea problemelor legate de eficientizarea infrastructurii de cercetare-inovare. Dezvoltarea economică a republicii, în termeni moderni,

In this context, we believe that exceeding the uncertain state of the national economy is possible only in a qualitative transformation of the country's production capacity, based on large-scale introduction and dissemination of innovations, because they are essential for a sustainable growth and rising economic development. More conditions allow the innovation to encourage economic growth. In the modern economy, innovation is essential to creating value, growth and employment at the enterprise level, regional and national level. Innovation leads to new business, as well as to increase the competitiveness of undertakings exist.

The capacity and the ability to create economic value is essential for businesses, industries and countries when it comes to competitive advantage. In this context, it becomes appropriate to highlight the most optimum ways of organizing resources to create, disseminate and support innovation, in such a way as to boost investments in science and technology, research and development and related capacity, with the ultimate aim to reap rewards in terms of creating wealth and high living standards.

Economic growth driven by innovation is a process of continual transformation. The economy is expanding in new materials, new energy sources, new processes and products, requiring a mobile labour force. People must be ready to move from a position at the place of work to another, perhaps more than once in a generation. This is not possible without the support of a system of education and training, which provides both a general level of learning and skills and training opportunities are diverse. At present, there is some tendency of educational integration at the international level, but this is mainly at postgraduate level and as a complement to national systems.

To develop scientific and innovation potential is therefore necessary first to resolve issues related to the efficiency of infrastructure of research and innovation. The economic development of the Republic, in modern terms, depends on the scientific and innovation level of the

depinde de nivelul științific și inovational al țării, determinat de logistică, resursele umane, resurse financiare și informație. De asemenea dezvoltarea economiei naționale este determinat în mare măsură de capacitatea de a crea, dezvolta și exploata noile tehnologii.

Potențialul de cercetare-inovare întrunește în sine totalitatea abilităților științifice, tehnologice, tehnice, industriale, de infrastructură, precum și resurse umane, financiare etc. Ale agenților economici în scopul asigurării creșterii, producerii și difuzării inovațiilor. Acest potențial ne arată disponibilitatea economiei naționale pentru activități inovationale, or, prin disponibilitate înțelegem caracterul adecvat al nivelului de dezvoltare (capacitate și resursele disponibile) pentru inovare.

O componentă de bază a potențialului de cercetare-inovare sunt resursele umane antrenate în activitatea inovatională. Practica internațională a activității inovationale convinge prin faptul, că drept condiție prealabilă a succesului în acest domeniu este conlucrarea de comun acord a echipei conform algoritmului „laborator de cercetare – întreprindere cu activitate inovatională – piață de desfacere”. Starea potențialului inovational poate fi apreciat doar în contextul dat. Astfel, putem concluda că una din sarcinile politicii inovationale pentru viitorul apropiat este crearea unei astfel de infrastructuri de inovare, care ar permite de a oferi echilibrul necesar și o unitate a resurselor IMM active din punct de vedere inovativ.

Conform experiențelor țărilor slab dezvoltate, o tranziție de succes la un model inovativ de funcționare a economiei naționale este posibil doar în cazul în care se percep inovațiile create în cadrul național. Un astfel de model nu ar fi viabil fără o reformă a mediului economic, în general, pe baza unei restructurări radicale a mecanismului economic al țării.

Criza economică globală a demonstrat vulnerabilitatea economiei naționale (scăderea continuă a cursului leului, creșterea inflației etc.) și a ridicat la un nou nivel problema de tranziție a RM la dezvoltarea economică bazată pe inovație, care, la rândul său, necesită o revizuire a orientărilor strategice și a principalelor surse ale competitivității naționale. Nevoia de a schimba direcția de dezvoltare este cheia pentru o creștere economică mai rapidă.

Actualmente, pentru Republica Moldova, transferul economiei pe calea de dezvoltare inovatională este o chestiune actuală și oportună. Or, pentru a pune în aplicare această sarcină, este necesar să se dezvolte un mecanism, care ar contribui la revitalizarea proceselor din toate sferele de relații publice, în scopul promovării și dezvoltării economiei inovationale. Politica de trecere la o economie bazată pe cunoaștere necesită formarea unui sistem economic integrat care ar avea calitatea de transformare în mod eficient a cunoștințelor în tehnologii performante, produse și servicii, care îi vor găsi consumatori reali pe piețele naționale sau cele internaționale. Totuși, cunoaștem faptul, că această traiectorie de dezvoltare se confruntă cu probleme acute care apar în contextul particularităților socio-politice și economice atât de ordin intern, cât și global.

Putem afirma, că modernizarea inovatională a republicii este inhibată și de efectele socio-economice a anilor 90 ai

country, determined by logistics, human resources, financial and information resources. Also the development of the national economy is largely determined by the ability to create, develop and exploit new technologies.

Research and innovation potential meets itself all the skills: scientific, technological, technical, industrial, infrastructure, as well as human and financial resources, etc. of the economic operators in order to ensure the creation, production and diffusion of innovations. This potential indicates the availability of the national economy to innovation activity, because through availability we understand the adequacy of the level of development (capacity and available resources) for innovation.

A core component of the potential for research and innovation are human resources engaged in innovation activity. International practice of innovational activity convinces by the fact that as a prerequisite of success in this area is working together by agreement of the team according to the algorithm "research lab-innovation activity enterprise-market". The innovative potential can be assessed only in the given context. Thus, we can draw conclusions that one of the tasks of the innovation policy for the near future is the establishment of such an innovation infrastructure, which would allow it to provide the necessary balance and a unit of SMES active in innovative.

According to the experience of least developed countries, a successful transition to an innovative model for the operation of the national economy is only possible where they perceive their innovations created in the national framework. Such a model would not be viable without a reform of the economic environment in general, based on a radical restructuring of economic mechanism of the country.

The global economic crisis has demonstrated the vulnerability of the national economy (reduction of the Leu rate, inflation, etc.) and raised to a new level the issue of the Republic of Moldova's transition to economic development based on innovation, which, in turn, requires a revision of the strategic guidelines and of the main sources of national competitiveness. The need to change the direction of development is the key to faster economic growth.

At present for the Republic of Moldova's economy transfer on the way of innovation development is a current and timely matter. Because, in order to implement this task, it is necessary to develop a mechanism that would contribute to the revitalization processes in all areas of public relations, in order to promote innovation and economic development. The policy shift to a knowledge-based economy requires the formation of an integrated economic system which would have the capacity to effectively transform knowledge in technologies, products and services that consumers will find their real customers in national markets or international ones. However, we know that this trajectory of development is facing acute problems that arise in the context of the particular features of the socio-political and economic both domestic and global.

It can be said that the upgrading of innovation is inhibited and by the socio-economic effects of the 90s of the last century: the degradation of the sectors of light industry and agriculture along with drastic lowering of technological level of production, the lack of opportunities for

secolului trecut: degradarea sectoarelor industriei u oare i a celui agrar, de rând cu sc derea drastic a nivelului tehnologic al producției, lipsa posibilităților de re-tehnologizare a economiei i insuficiența personalului calificat au făcut dificil, (pe alocuri, chiar imposibil) procesul de creare i difuzare a inovațiilor. Pentru aceasta este necesar, în paralel, de restabilit i infrastructura acro-industrială distrusă .

O importanță deosebită în dezvoltarea politicii de susținere a cursului inovațional a economiei naționale, conform experienței țărilor dezvoltate i active în domeniul inovării, trebuie să se acorde clasei de mijloc a societății, deoarece anume aceasta este implicat direct în sfera de creare a inovației i aplicarea ei nemijlocit în practică . În acest context, susținem ideea, că statul trebuie să implementeze de urgență anumite pârghii (perfecționarea bazei legislative, facilități fiscale etc.) care ar intensifica dezvoltarea întreprinderilor mici i mijlocii, mai ales cele cu activitate inovațională , fapt ce va conduce la creșterea competitivității acestora atât pe piața internă , cât i cea externă .

Altă particularitate de aplicare a politicii de susținere a activității inovaționale pentru activizarea creșterii economice sunt investițiile în educație i cercetare. Educația a fost un imbold deosebit de important în dezvoltarea capacității de inovare i transfer tehnologic, ca exemplu ne pot servi Finlanda, Coreea, Taiwan, Israel, țări care pot ilustra într-un mod clar acest proces. Astfel, un număr mare de literatură [2] argumentează clar, cum educația a contribuit substanțial la creșterea economică . De exemplu, John Pencavel [3] susține argumentat că educația constituie între 15 i 25% din creșterea PIB-ului pe cap de locuitor în SUA. Contribuția investițiilor în educație este direct proporțională cu creșterea economică care are tendința de a se majora cu timpul. Astfel, țările care au investit masiv în crearea unei infrastructuri bine dezvoltate pentru învățământul mediu de specialitate i cel superior au obținut beneficii enorme în termeni de creștere .

Cercetarea necesită competența de la societate pentru a fi înțelese i implementate rezultatele obținute, iar societatea în general are nevoie de cercetare pentru a se putea dezvolta, inclusiv economic. De menționat că actualmente, atât la capitolul educație, cât i la cel de cercetare, avem nevoie de schimbări importante în vederea alinierii la cerințele lumii moderne. Tentativa de dispersare a științei în cea academică , universitară i ramurală reprezintă o greșeală fatală , care va avea consecințe negative asupra dezvoltării țării. Având numai cca 3000 de cercetători în Republica Moldova, o provocare este însuși poziția cercetării autohtone în mediul științific internațional, urmând să fie analizate i soluționate în primul rând problemele specifice țării noastre [4].

O altă componentă a politicii inovaționale care ar facilita creșterea economică este cea socială . Nivelul de cultură inovațională sau percepția inovației ca parte componentă a vieții de zi cu zi caracterizează sensibilitatea oamenilor la noi idei i inovații. Capacitatea societății de a „profita” rapid de avantajele diverselor inovații, poate contribui la difuzarea acestora pe piața internă , astfel devine posibil o eventuală creștere a cererii de produse competitive ale întreprinderilor mici i mijlocii (în continuare IMM) autohtone.

În prezent, activitatea inovațională a agenților economici autohtoni este nu este o prioritate susținută prin diverse

modernizing the economy and shortage of qualified personnel have made it difficult (sometimes even impossible) the process of creation and dissemination of innovations. For this it is necessary, in parallel, to restore the agro-industrial infrastructure which was destroyed.

A particular importance in the development of support policy of the innovative course of the national economy, according to the experience of developed countries and active in the field of innovation it must be given the middle-class, because it is directly involved in the creation of innovation and its application in practice. In this context, we support the idea that the State should emergency implement some leverage (improvement of the legislative basis, tax breaks, etc.) which would enhance the development of small and medium-sized enterprises, especially those with innovational activity, which will lead to increasing their competitiveness both on the domestic and external markets.

Another feature of support policy of innovation activity for economic growth are boosting investment in education and research. Education was an important impetus in the development of the capacity for innovation and technology transfer, as an example are Finland, Korea, Taiwan, Israel, countries that can illustrate in a clear manner the process. Thus, a large number of literatures [2] clearly, argue how education has contributed substantially to economic growth. For example, John Pencavel [3] argues that education is between 15% and 25% of the increase in GDP per capita in the USA. The contribution of investment in education is directly proportional to the growth that tends to increase with time. Thus, countries which have invested heavily in creating a well developed infrastructure for secondary education and higher education have gained tremendous benefits in terms of growth.

Research requires competence of the society to be understood and implemented the results achieved, and the society at large needs for research in order to develop, including economically. It is worth mentioning that at present, both in terms of education, and research, we need significant changes to comply with the requirements of the modern world. Attempt the dispersal of science in academic, university and sectoral is a fatal mistake, which will have negative consequences on the development of the country. With only about 3,000 researchers in the Republic of Moldova, a challenge is the position of domestic research in international scientific environment, first to be analysed and solved specific problems of our country [4].

Another component of the innovation policy which would facilitate economic growth is the social. The level of innovation or the perception of innovation culture as part of everyday life characterizes the sensitivity of people to new ideas and innovation. Ability of society to "take advantage" quickly of the various innovations can contribute to circulating in the domestic market, so it becomes possible an eventual increase in demand for competitive products of small and medium enterprises (hereafter SMSE) indigenous.

At present, the innovative work of local economic agents is not a high priority supported through various facilities from the State, as demonstrated by the experience of the developed countries. According to the National Bureau of Statistics, in the year 2013 the number of SMES accounted

facilități din partea statului, așa cum demonstrează experiența țărilor dezvoltate. Conform datelor Biroului Național de Statistică, în anul 2013 numărul IMM a constituit 50,9 mii întreprinderi, sau cu 1,5 mii întreprinderi (cu 3%) mai mult față de anul 2012. Sectorul IMM reprezintă circa 97,4% din numărul total de întreprinderi. Din acestea, în anul 2013, doar 85 de întreprinderi dezvoltă activitate de cercetare-inovare [5].

Prin urmare, este necesar să se creeze facilități și să se sprijinească acești agenți economici, care deja investesc în mod activ în dezvoltarea inovațiilor, prin implementarea în procesul de producere a noilor utilaje, tehnologii și obținerea noilor produse competitive pe piața națională și cea globală. Acest fapt poate avea o mică influență asupra cifrei de afaceri. Totodată, este necesar să se creeze condiții optime pentru restul IMM-urilor, până în prezent succesul IMM-urilor cu activitate inovativă nu sunt încurajate, din păcate, lipsă de sprijinul acordat de stat.

În general, autoritățile sunt interesate de creșterea capacității de inovare și intensificarea activităților de finanțare a activității de inovare, deoarece utilizarea inovațiilor pot furniza structurilor corespunzătoare avantaje competitive, cum ar fi spre exemplu creșterea profitului întreprinderii. Acest lucru va spori competitivitatea economiei naționale pe piața europeană și cea internațională.

Scopul politicii de inovare, în plan național, este stabilizarea și redresarea economică a republicii, executarea rațională a bugetului public național, prin dezvoltarea capacității științifice și tehnologice și crearea unui mediu favorabil pentru inovare.

O altă modalitate relevantă de activare și optimizare a politicii inovative în scopul sporirii creșterii economice în republică poate fi considerată dezvoltarea clusterelor. Este cunoscut faptul că în cadrul clusterelor sunt condiții optime pentru dezvoltarea inovativă. Întreprinderile-parteneri obțin acces rapid și reciproc la cele mai recente elaborări tehnico-științifice, sunt capabile de interacțiune instituțională, financiară și tehnologică. Astfel, organizarea clusterelor creează un efect sinergetic și oferă o dezvoltare economică permanentă.

Făcând referire la sursele competitivității în cadrul economiei globale, Michael Porter consideră relevanți patru factori:

- 1) capacitatea tehnologică;
- 2) accesul la piața mare, cu un bogat potențial de integrare;
- 3) diferența dintre costurile de producție a produsului și prețurile de pe piață;
- 4) oportunitățile politice ale instituțiilor naționale și internaționale în gestionarea strategiilor de creștere a țărilor și regiunilor aflate sub jurisdicția lor [6, p. 205].

În acest context, clusterelor facilitează formarea unui sistem de diseminare a cunoștințelor și tehnologiei, face posibilă accelerarea procesului de transformare a invențiilor în inovații, iar inovațiile – în avantaje competitive, care ulterior duc la creștere economică. Stimularea procesului de formare a clusterelor inovative este o componentă oportună a politicii inovative. În acest context, trebuie de înțeles că factorii care stau la baza creșterii clusterelor, cum ar fi perfecționarea sistemului educațional și de instruire, diseminarea cunoștințelor și tehnologiilor, crearea oportunităților pentru

pentru 50.9 mii întreprinderi sau o mii întreprinderi (cu 3%) mai mult decât în anul 2012. Sectorul SMSE reprezintă aproximativ 97,4% din numărul total de întreprinderi. Din acestea, în 2013, doar 85 de companii realizează activitate de cercetare-inovare [5].

Prin urmare, este necesar să se creeze facilități și să se sprijinească acești agenți economici, care deja investesc în mod activ în dezvoltarea inovațiilor, prin implementarea în procesul de producere a noilor utilaje, tehnologii și obținerea noilor produse competitive pe piața națională și globală. Acest fapt poate avea o mică influență asupra cifrei de afaceri. Totodată, este necesar să se creeze condiții optime pentru restul SMES-urilor, până în prezent succesul SMES-urilor cu activitate inovativă nu sunt încurajate, din păcate, lipsă de sprijinul acordat de stat.

În general, autoritățile sunt interesate de creșterea capacității de inovare și îmbunătățirea activităților de finanțare a activității de inovare, deoarece utilizarea inovațiilor pot furniza structurilor corespunzătoare avantaje competitive, cum ar fi spre exemplu creșterea profitului întreprinderii. Acest lucru va spori competitivitatea economiei naționale pe piața europeană și cea internațională.

Scopul politicii de inovare, în plan național, este stabilizarea și redresarea economică a republicii, executarea rațională a bugetului public național, prin dezvoltarea capacității științifice și tehnologice și crearea unui mediu favorabil pentru inovare.

O altă modalitate relevantă de activare și optimizare a politicii inovative în scopul sporirii creșterii economice în republică poate fi considerată dezvoltarea clusterelor. Este cunoscut faptul că în cadrul clusterelor sunt condiții optime pentru dezvoltarea inovativă. Întreprinderile-parteneri obțin acces rapid și reciproc la cele mai recente elaborări tehnico-științifice, sunt capabile de interacțiune instituțională, financiară și tehnologică. Astfel, organizarea clusterelor creează un efect sinergetic și oferă o dezvoltare economică permanentă.

Făcând referire la sursele competitivității în economia globală, Michael Porter consideră relevanți patru factori:

- 1) Capacitatea tehnologică;
- 2) Accesul la o piață mare, cu un bogat potențial de integrare;
- 3) Diferența dintre costurile de producție și prețurile de pe piață;
- 4) Oportunitățile politice de nivel național și internațional în gestionarea strategiilor de creștere a țărilor și regiunilor aflate sub jurisdicția lor [6, p. 205].

În acest context, clusterelor facilitează formarea unui sistem de diseminare a cunoștințelor și tehnologiei, face posibilă accelerarea procesului de transformare a invențiilor în inovații, iar inovațiile – în avantaje competitive, care ulterior duc la creștere economică. Stimularea procesului de formare a clusterelor inovative este o componentă oportună a politicii inovative. În acest context, trebuie de înțeles că factorii care stau la baza creșterii clusterelor, cum ar fi perfecționarea sistemului educațional și de instruire, diseminarea cunoștințelor și tehnologiilor, crearea oportunităților pentru

activitatea inovativă, eficientizarea mediului instituțional etc. Considerăm clusterul drept parte indispensabilă a politicii naționale în domeniul inovării.

În literatura de specialitate, politica de cluster este tratată ca parte a politicii inovative. Ea înglobează o serie de măsuri și mecanisme accesibile organelor executive ale puterii de stat, care, la rândul lor contribuie la crearea unui mediu favorabil pentru formarea și dezvoltarea clusterelor, inclusiv prin sporirea competitivității agenților economici care fac parte din clusterul dat [7].

Experiența mondială denotă faptul că clusterul din întreaga lume au fost formate prin autogestiuinea elementelor-cheie: susținerea politicii inovative bazate pe potențialul existent de întreprinderi, instituții științifice și educaționale, de investiții.

În vederea susținerii politicii inovative, este necesar să abordăm problema eficientizării infrastructurii inovative, prin asigurarea transferului de rezultate științifice în economia națională, precum și dezvoltarea IMM în domeniul inovării. Starea actuală a sectorului de cercetare-inovare din Republica Moldova necesită stringent sprijinul statului în gestionarea procesului inovativ, ca măsură de susținere a politicii inovative. Această activitate trebuie să includă următoarele: asigurarea bazei legislative aferente procesului inovativ; suport pentru proiecte inovative cu importanță strategică pentru țară; crearea Fondului național de venture, care va avea drept scop sprijinul financiar al activităților de cercetare și inovare, gestionarea strategică și operațională a activității inovative, finanțarea proiectelor inovative; suport pentru IMM autohtone active din punct de vedere al activității inovative, atragerea investițiilor interne și externe în proiecte inovative; stabilirea cooperării interne și externe dintre IMM inovatoare etc.

Literatura de specialitate descrie procesul de inovare ca motorul progresului economic, un catalizator pentru creșterea economică și dezvoltare. Politica inovativă, prin faptul că pune accentul pe factorul de creștere și eficiența resurselor și a întreprinderilor cu activitate inovativă, face posibilă crearea premizelor creșterii economice bazate pe inovare. Acest tip de creștere, prin care au trecut țările dezvoltate, nu se bazează pe producția și consumul de bunuri materiale, ci pe creșterea și consumul de produse de înaltă tehnologie. Creșterea economică bazată pe inovare este determinată de nivelul consumului de informații. Principalele surse de creștere economică sunt considerate inovarea și acumularea capitalului uman [6].

Principiul de bază al funcționării eficiente a politicii inovative constă în interacțiunea optimă dintre personalul implicat în proces, logistica, resursele informaționale, organizaționale și financiare. Resursele umane în acest circuit sunt considerate ca generatoare de idei inovative. Componenta logistică asigură baza materială a implementării politicii inovative. Resursele organizaționale sunt prezente prin posibilitatea organelor administrative de a asigura procesul inovativ, inclusiv metodele de gestionare administrativă a respectivului proces. Resursele financiare îndeplinesc funcția de susținere a capacității de inovare a IMM prin fluxuri financiare. Ele au un impact clar asupra selecției de proiecte inovative, care de regulă fac în conformitate cu nevoile de funcționare și dezvoltare a sectorului economic din

field of innovation.

In the scientific literature, the cluster policy is treated as part of innovation policy. It encompasses a series of measures and mechanisms accessible to the executive bodies of state power, which in turn contributes to creating an enabling environment for the formation and development of clusters, including by enhancing the competitiveness of the economic agents belonging to the given cluster [7].

The world experience shows that clusters around the world were formed by key elements: support of innovational policy based on the existing potential of enterprises, investments and of scientific and educational institutions.

In order to support innovation policy, it is necessary to deal with optimisation of innovative infrastructure, by ensuring the transfer of scientific results into the national economy and the development of SMES in innovation. Current state of research and innovation sector in the Republic of Moldova requires stringent state support in managing the innovation process, as support of innovative policy. This work should include the following: providing the legislative basis for the process of innovation; support for innovative projects with strategic importance for the country; the creation of the national venture fund which will be aimed at the support and funding of research and innovation, strategic and operational management of innovational activity, financing the innovative projects; support for local SMES active in terms of innovative activity, attracting domestic and foreign investments in innovative projects; establishing domestic and foreign cooperation between innovative SMES, etc.

The scientific literature describes the process of innovation as the engine of economic progress, a catalyst for economic growth and development. Innovational policy, in that it emphasizes the growth factor in the efficiency of resources and innovative activity of enterprises, makes it possible to create the patterns of economic growth based on innovation. This type of growth, through which developed countries have passed, does not rely on the production and consumption of material goods but on the creation and consumption of high-tech products. Economic growth based on innovation is determined by the level of consumption of information. The main sources of economic growth are considered innovation and human capital accumulation [6].

The basic principle of effective functioning of innovational policy consists in optimal interaction between the staff involved in the process, logistics, and informational, organizational, financial resources. Human resources in this circuit are considered as generating innovative ideas. Logistical component provides the material basis of innovational policy implementation. Organizational resources are present through the possibility of administrative bodies to ensure the innovative process, including methods of administrative management of that process. Financial resources perform the function of supporting the innovation capacity of SMEs through financial flows. They have a clear impact upon the selection of innovative projects which usually are made in accordance with the needs of the operation and development of the economic sector in the region. Financial resources contribute to efficient formation of cost for innovation and provide the

regiune. Resursele financiare contribuie la formarea eficientă a costurilor pentru inovare și asigură condiții relevante pentru realizarea politicii inovationale.

Unele surse bibliografice descriu finanțarea activității inovationale drept o componentă extrem de importantă a politicii inovationale. Finanțarea procesului inovational include: asigurarea unei circulații stabile de fonduri pentru asigurarea permanentă cu resurse financiare, în conformitate cu nevoile entităților economice, reducerea riscului de pierdere a resurselor financiare de către IMM inovatoare.

Mecanismul de finanțare poate fi reprezentat ca un sistem cu trei nivele ierarhice dar și interdependente concomitent: a) subiecții finanțării, b) obiectivele pentru finanțare și c) principii, metode instrumentale. Nu trebuie să neglijezi modul în care acestea pot interacționa, inclusiv integrarea și dezintegrarea acestora. Ca rezultat al interacțiunii componentelor sistemului de finanțare a procesului inovational pot fi armonizate relațiile economice între stat, IMM inovationale, creditorii și resursele umane incluse în această activitate, inclusiv reprezentanții ai sectorului corporativ – cel mai mare consumator de inovații și principala sursă de finanțare pentru inovare.

Pentru o politică inovatională clară, maleabilă și stabilă se impune necesitatea unui mecanism flexibil de sprijin financiar care poate lua în considerare nevoile de investiții ale sferei inovationale, precum și potențialul investițional al riilor.

Actualmente, conform politicii economice a riilor și programului de activități în vederea aderării la Uniunea Europeană, unul din cei mai importanți factori de învioreare a creșterii economice în republică este considerat activitatea inovatională. Din acest punct de vedere, pentru a da un curs de succes politicii inovationale devine oportună mobilizarea resurselor informaționale, umane, financiare, juridice etc. Este cunoscut faptul, că nici o activitate de cercetare-dezvoltare-inovare nu are șansa de izbândă în cazul în care nu există investiții, personal calificat, o bază legislativă adecvată, sprijin din partea statului etc. Or, dezvoltarea riilor și inovatiilor reprezintă factorul principal în promovarea unei politici industriale competitive, racordate la standardele europene.

Competitivitatea sectorului industrial depinde, în mare parte, de gradul în care acesta este capabil să asimileze produse și tehnologii moderne, să diversifice producția și exporturile. În acest sens, o preocupare majoră a Ministerului Economiei în anul 2013 a fost crearea premiselor necesare pentru implementarea cu succes a inovatiilor și asigurarea transferului de tehnologii în sectoarele economiei naționale.

În acest fel, a fost aprobată Strategia inovatională a Republicii Moldova pentru perioada 2013-2020 „Inovații pentru Competitivitate” [8], care constituie un prim pas în accelerarea dezvoltării sistemului inovational al riilor. Scopul Strategiei este de a asigura un cadru consistent de politici orizontale ce vor contribui la sporirea competitivității internaționale a Republicii Moldova și la edificarea unei economii bazate pe cunoaștere, prin dezvoltarea capitalului uman, prin consolidarea capacităților firmelor moldovene și de a absorbi, genera și difuza inovații prin interconectarea mai strânsă a acestora cu centrele universitare și de cercetare. Strategia adoptă o viziune modernă și o abordare care reflectă plin realitățile și necesitățile actuale ale societății

relevante pentru realizarea politicii inovationale.

Unele surse descriu finanțarea activității inovationale ca un componentă extrem de importantă a politicii inovationale. Finanțarea procesului inovational include: asigurarea unei circulații stabile de fonduri pentru asigurarea permanentă cu resurse financiare, în conformitate cu nevoile entităților economice, reducerea riscului de pierdere a resurselor financiare de către IMM inovatoare.

Mecanismul de finanțare poate fi reprezentat ca un sistem cu trei nivele ierarhice dar și interdependente concomitent: a) subiecții finanțării, b) obiectivele pentru finanțare și c) principii, metode, instrumente. Nu trebuie să neglijezi modul în care acestea pot interacționa, inclusiv integrarea și dezintegrarea acestora. Ca rezultat al interacțiunii componentelor sistemului de finanțare a procesului inovational pot fi armonizate relațiile economice între stat, IMM inovationale, creditorii și resursele umane incluse în această activitate, inclusiv reprezentanții ai sectorului corporativ – cel mai mare consumator de inovații și principala sursă de finanțare pentru inovare.

Pentru o politică inovatională clară, maleabilă și stabilă se impune necesitatea unui mecanism flexibil de sprijin financiar care poate lua în considerare nevoile de investiții ale sferei inovationale, precum și potențialul investițional al riilor.

Actualmente, conform politicii economice a riilor și programului de activități în vederea aderării la Uniunea Europeană, unul din cei mai importanți factori de învioreare a creșterii economice în republică este considerat activitatea inovatională. Din acest punct de vedere, pentru a da un curs de succes politicii inovationale devine oportună mobilizarea resurselor informaționale, umane, financiare, juridice etc. Este cunoscut faptul, că nici o activitate de cercetare-dezvoltare-inovare nu are șansa de izbândă în cazul în care nu există investiții, personal calificat, o bază legislativă adecvată, sprijin din partea statului etc. Or, dezvoltarea riilor și inovatiilor reprezintă factorul principal în promovarea unei politici industriale competitive, racordate la standardele europene.

Competitivitatea sectorului industrial depinde, în mare parte, de gradul în care acesta este capabil să asimileze produse și tehnologii moderne, să diversifice producția și exporturile. În acest sens, o preocupare majoră a Ministerului Economiei în anul 2013 a fost crearea premiselor necesare pentru implementarea cu succes a inovatiilor și asigurarea transferului de tehnologii în sectoarele economiei naționale.

În acest fel, a fost aprobată Strategia inovatională a Republicii Moldova pentru perioada 2013-2020 „Inovații pentru competitivitate” [8], care constituie un prim pas în accelerarea dezvoltării sistemului inovational al riilor. Scopul Strategiei este de a asigura un cadru consistent de politici orizontale ce vor contribui la sporirea competitivității internaționale a Republicii Moldova și la edificarea unei economii bazate pe cunoaștere, prin dezvoltarea capitalului uman, prin consolidarea capacităților firmelor moldovene și de a absorbi, genera și difuza inovații prin interconectarea mai strânsă a acestora cu centrele universitare și de cercetare. Strategia adoptă o viziune modernă și o abordare care reflectă plin realitățile și necesitățile actuale ale societății



moldovene ti, societate care dispune de capacit i bune de asimilare, copiere, reproducere, re-inginerie i optimizare a inova iilor existente, dar are înc pu ine capacit i de generare a inova iilor noi la scar global .

Astfel, conform Strategiei Inova ionale a Republicii Moldova pentru perioada 2013-2020 „Inova ii pentru Competitivitate” devine primordial pentru ar sus inerea procesului de realizare a Programului de Activitate al Guvernului „Integrarea European : Libertate, Democra ie, Bun stare, 2011-2014”. În vederea sus inerii i implement rii acestui program, Strategia vizeaz trei obiective de macrogestiune:

- 1) dezvoltarea tehnologic a întreprinderilor, inclusiv a întreprinderilor mici i mijlocii (IMM),
- 2) dezvoltarea infrastructurii de suport pentru activitatea inovat ional ,
- 3) asigurarea condi iilor pentru edificarea unei economii bazate pe cunoa tere.

Politica inovat ional definit în Strategia inovat ional vor contribui la implementarea noii paradigme de dezvoltare economic , care se bazeaz pe atragerea investi iilor, dezvoltarea industriilor exportatoare, edificarea unei societ i bazate pe cunoa tere, inclusiv prin fortificarea activit ilor de cercetare i dezvoltare, de inovare i transfer tehnologic orientate spre eficien i competitivitate.

Esen ial pentru procesul de interac iune a politicii inovat ionale cu alte politici de macrogestiune, este i faptul, c acestea trebuie s se completeze armonios prin programele i proiectele teritoriale care au drept scop implementarea priorit ilor de dezvoltare i inovare a teritoriilor.

În sprijinul acestor activit i, precum i în scopul cre rii unor condi ii favorabile dezvolt rii sectorului industrial, a major rii contribu iei acesteia la dezvoltarea economic durabil , a fost aprobat Strategia de dezvoltare a industriei pe perioada pân în anul 2015 [9]. Activit ile prev zute în Planul de ac iuni pentru implementarea prevederilor Strategiei vin s contribuie la ajustarea cerin elor i priorit ilor de dezvoltare a sectorului industrial cu obiectivele stipulate în Programul de activitate al Guvernului ce in de schimbarea paradigmei de dezvoltare a rii de la o economie bazat pe consum la o economie bazat pe investi ii, inova ii i competitivitate. Direc iile prioritare care vor fi dezvoltate pân în anul 2015 in de:

- ✓ Perfec ionarea cadrului normativ-legal destinat dezvolt rii industriei;
- ✓ Optimizarea reformei structurale de gestionare a întreprinderilor din sectorul industrial;
- ✓ Sporirea competitivit ii întreprinderilor industriale prin stimularea cre rii parcurilor industriale, dezvoltarea procesului de inova ii i transfer tehnologic, impuls ionarea procesului de implementare a sistemelor de management al calit ii; consolidarea utiliz rii tehnologiilor informa ionale i dezvoltarea activit ii de antreprenoriat;
- ✓ Stimularea accesului întreprinderilor industriale pe pia a extern i extinderea prezen ei lor pe pia a intern .

*Prin urmare, investi iile în inova ie sunt considerate drept unul dintre cei mai importan i factori de cre tere economic în întreaga lume, or pentru Republica Moldova sus inerea activit ii inovat ionale poate aduce cu sine i o eventual cre tere economic .* În acest context, trebuie s se in cont de

innovations, but still has little ability to generate new innovations on a global scale.

Thus, according to the innovation strategy of the Republic of Moldova for the period 2013-2020 "Innovations for competitiveness" becomes paramount for the country the support of the process of implementation of the Government's action programme "European integration: freedom, democracy, welfare, 2011-2014". In order to support and implement this program, targeting three Strategy objectives of macro management:

- 1) technological development of enterprises, including small and medium-sized enterprises (SMEs);
- 2) development of infrastructure support for the innovational activity;
- 3) ensuring the conditions for building a knowledge-based economy.

Innovation policy as set out in the innovation strategy will contribute to the implementation of the new paradigm of economic development, which is based on attracting investments, the development of export industries, building a society based on knowledge, including through the strengthening of research and development, innovation and technology transfer geared toward to efficiency and competitiveness.

Essential for the process of interaction of innovation policy with other policies of macro management is the fact that they must complete the harmonious territorial programmes and projects aimed at implementing the priorities of development and innovation of the territories.

In support of these activities, as well as for the purpose of creating favourable conditions for the development of industry, raising its contribution to sustainable economic development, has been granted to industry development strategy for the period until 2015 [9]. Activities set out in the action plan for the implementation of the provisions of the strategy come to contribute to the adjustment of the requirements and priorities of development of the industrial sector with the objectives set out in the work programme of the Government relating to the development paradigm of the country from a consumption-based economy to an economy based on investment, innovation and competitiveness. Priority directions which will be developed until 2015 are:

- ✓ Improvement of the normative-legal framework for the development of industry;
- ✓ Optimizing structural reform of management of enterprises in the industrial sector;
- ✓ Increasing the industrial competitiveness by stimulating the creation of industrial parks, innovation process development and technology transfer, pushing forward the process of implementation of quality management systems; enhancing the use of information technologies and the development of entrepreneurship activities;
- ✓ Stimulating access of industrial enterprises to foreign market and expanding their presence on the internal market.

*Therefore, investments in innovation are regarded as one of the most important factors of economic growth around the world because for Republic of Moldova innovative activity support may bring with itself an eventual economic growth.* In this context should be taken into account some certain

anumite m suri, implementarea c rora, va conduce economia na ional pe calea dezvolt rii inova ionala:

- cre terea volumului de finan are i investi ii în activitatea de cercetare-inovare;
- utilizarea activ în practic a metodelor indirecte de finan are a activit ii inova ionala (înlesniri fiscale, preferin e vamale, credite preferen iale, garan ii de stat);
- formarea clusterelor inovative cu finan area ulterioar de la stat si investitorii str ini.

Totu i, investi iile în inova ii trebuie s se desf oare în conformitate cu urm toarele direc ii:

- ✓ Formarea mecanismului de concentrare a resurselor financiare publice i private pentru sus inerea i implementarea în practic a rezultatelor cercet rilor tiin ifico-tehnologice;
- ✓ Includerea în programul de dezvoltare economic i social a rii implementarea în practic a performan elor tiin ifico-tehnologie autohtone;
- ✓ Elaborarea mecanismelor de evaluare independent a programelor inova ionala i asigurarea transparen ei rezultatelor acestei evalu ri pentru comunitatea de afaceri;
- ✓ Acordarea asisten ei pentru promovarea alian elor tehnologie interna ionala i republicane;
- ✓ Crearea centrelor de asisten tehnic i transfer de tehnologie de pe lâng institu ii de cercetare i înv mânt superior pentru întreprinderile mici i mijlocii.

Astfel, este clar c rolul cel mai important în procesul de trecere la economia bazat pe cunoa tere este atribuit statului. Politica inova ional ar trebui s devin factorul de conducere în acest proces. Pentru a face eficient cursul acestei politici, trebuie s inem cont de urm toarele:

În ultimii dou decenii, politica inova ional era identificat (confundat ) cu politica de sus inere a cercet rii-dezvolt rii si se axa pe activitatea de sus inere financiar a unor centre tiin ifice preferen iale. Cre terea nivelului finan rii bugetare a tiin ei nu a favorizat procesul de identificare a careva forme de parteneriat inova ional cu mediul privat de afaceri.

✓ În procesul determin rii priorit ilor statului de sus inere a activit ii inova ionala s-a axat pe determinarea „direc iilor strategice” ale dezvolt rii tehnologice, unde i au fost concentrate esen iale resurse bugetare. Prin acest abordare, statul de fapt, a schimbat mecanismul de pia în selec ia proiectelor inova ionala de perspectiv stopând i procesul de identificare a surselor de finan are a acestora. Acest fapt a f cut imposibil atingerea unei performan e remarcabile a politicii inova ionala.

✓ Lipsa dialogului între autorit ile publice, pe de o parte, i mediul de afaceri, pe de alt parte, a f cut posibil interpretarea diferit a promov rii activit ii inova ionala ca factor de cre tere economic . Ca urmare, nici pân în prezent nu este definitivat baza juridic cu privire la finan area investi iilor în activitatea inova ionala . Iar sus inerea statului în această privin înc mai poart un caracter declarativ.

În contextul celor relatate, o aten ie insuficient a fost acordat problemelor, solu ionarea c rora ar fi condi ionat crearea stimulentele de identificare a resurselor de finan are a activit ii inova ionala de c tre IMM.

Este demonstrat c tr s tura distinctiv a sus inerii i dezvolt rii pe larg a activit ii inova ionala în economia

measures the implementation of which will lead the national economy on the innovational way of development:

- Increasing the volume of funding and investment in research and innovation activities;
- Active use of indirect methods of innovation activity financing (tax facilities, customs preferences, preferential loans, state guarantees);
- The formation of innovative clusters with subsequent funding from the State and foreign investors.

However, investments in innovations should be carried out in accordance with the following directions:

- ✓ Formation of the mechanism of concentration of public and private financial resources to support the implementation in practice of the scientific-technological research results;
- ✓ The inclusion in the programme of economic and social development of the country the implementing in practice of the scientific performance of domestic technology;
- ✓ Development of mechanisms for independent evaluation of innovation programmes and to ensure transparency of the results of this evaluation for the business community;
- ✓ Assistance for the promotion of international and national technology alliances;
- ✓ Creating centres for technical assistance and technology transfer near the research institutions and higher education for small and medium-sized enterprises.

Thus, it is clear that the most important role in the process of transferring the knowledge-based economy is attributed to the state. Innovation policy should become the driving factor in this process. To make this policy effective, we must take into account the following:

• In the last two decades, innovation policy was identified (confused) with the support policy of the development and research. It focused on the work of financial support of preferred scientific centres. Increasing the level of budgetary financing of science has not favoured the process of identification of some forms of innovation partnership with private business environment.

• In the process of determining priorities of state support of innovational activity was focused on determining the "strategic directions" of technological development, where were concentrated essential budgetary resources. Through this approach, the state actually has changed the market mechanism when selecting innovative perspective projects and has stopped the process of identifying the sources of their funding. This has made it impossible to attain an outstanding performance of innovation policy.

• The lack of dialogue between public authorities and business environment made possible the different interpretation of promoting the innovative activity as a factor of economic growth. As a result, neither so far is not executed the legal basis with regard to the financing of investments in innovation activity. And the support of the state in this regard still bears a declarative character.

In the context of the related, insufficient attention was paid to the problems the resolution of which would have conditioned the creating of incentives for identifying funding resources of innovative activity by SMES.

europene și cea mondială constă în faptul că investițiile în cercetare și dezvoltarea noilor tehnologii nu sunt neapărat puse în responsabilitatea statului. Ca exemplu, practica statelor afiliate în grupul G7 (engl. „Group of seven” din care fac parte Marea Britanie, Germania, Italia, Canada, Franța, Japonia și Statele Unite. În perioada 1996-martie 2014 din acest grup a făcut parte și Rusia (G8)) ne demonstrează elocvent că participarea statului la susținerea și finanțarea activității inovative se reduce permanent, odată cu implicarea în acest proces a investitorilor private. Pentru Republica Moldova este prematură de vorbit despre această posibilitate, până când nu va fi pus în funcțiune un mecanism eficient de finanțare a activității inovative.

În acest context, constatăm că sprijinul guvernamental pentru activitatea inovativă implică asigurarea avantajelor materiale și morale, din partea statului, pentru IMM inovatoare, precum și facilități în exportul de produse inovative create de acestea. Cu toate acestea, mecanismul existent de susținere a activității de cercetare-dezvoltare în RM nu este capabil să asigure un rezultat economic favorabil. Metodele de influență din partea statului asupra procesului dezvoltării tehnologiei nu pot stimula corespunzător investițiile în inovații.

În opinia noastră, politica inovativă, pe segmentul susținerii financiare a IMM, ar trebui să se concentreze pe următoarele activități: crearea unor condiții favorabile de acces la resursele financiare pentru întreprinderi; implicarea în finanțarea IMM inovative prin intermediul diverselor instituții financiare și de credit; acordarea asistenței pentru orice tip de activitate inovativă a întreprinderilor autohtone, fapt care va genera un impuls pentru dezvoltarea economiei naționale și ulterior va conduce la creșterea economică. Sprijinul financiar oferit IMM cu activitate inovativă vor constitui sursele de formare a resurselor financiare, mecanismul de acumulare a fondurilor respective, de control și rambursare a fondurilor investite.

De asemenea, considerăm că este necesar de a oferi înlesniri (scutiri) fiscale IMM cu activitate inovativă, care pot fi acordate sub formă de rate mai mici la impozitare, amânarea impozitării pentru a percepe penalizări etc. Analiza practicii de promovare și suport a proiectelor inovative relevă faptul că sprijinul statului prin politica sa în acest domeniu este necesar și prin asigurarea informațională a IMM cu activitate inovativă.

În politica inovativă trebuie să se regăsească și oportunitățile de dezvoltare a unui sistem de garanții în cazul riscului investițional. Mecanismul de reglementare a relațiilor în cadrul finanțării activității inovative trebuie să prevadă algoritmul de returnare a fondurilor benevol utilizate în procesul de creare a inovației. În acest caz, băncile, fondurile investiționale, societățile de asigurări pot acționa ca dealeri în acordarea suportului financiar, astfel fiind ultima verigă în recuperarea fondurilor investite în cercetare-inovare.

**Concluzii.** Rezumând, subliniem că analiza efectuată arată că Republica Moldova se află la etapa de formare a politicii inovative. Modul în care Guvernul RM poate contribui la dezvoltarea economiei naționale pe calea susținerii și dezvoltării activității inovative, va contribui la

It is shown that the distinguishing feature of the support and development of innovational activity widely into the European and global economy lies in the fact that investing in research and development of new technologies are not necessarily made in the responsibility of the state. As an example, the practice of states affiliates in the G7 Group ("Group of seven" which includes the United Kingdom, Germany, Italy, Canada, France, Japan and the United States of America). During the period of March 1996-2014 from this group has done side and Russia (G8) demonstrates that state participation in supporting and financing innovative activity is reduced permanently, with the involvement of private investors. For the Republic of Moldova it is premature to speak about this possibility until they will be put into operation an effective financing mechanism of innovative activity.

In this context, we note that government support for innovation activity involves the ensuring of the moral and material benefits from the state for innovative SMES as well as facilities in exporting innovative products created by them. However, the existing support mechanism of research and development activities in the Republic of Moldova is not able to provide a favourable economic outcome. Methods of influence from the state on the development of science and technology cannot adequately stimulate investments in innovations.

In our view innovation policy on the segment of financial support to the SMEs should focus on the following activities: creation of favourable conditions of access to financial resources for enterprises; involvement in financing innovative SMES through various financial and credit institutions; assistance for any kind of innovation activity of domestic enterprises which will generate a impulse for the development of the national economy and will lead to economic growth. Financial support for innovative activity of SMES will constitute the sources of formation of financial resources, the mechanism of accumulation of funds involved, and the reimbursement of the funds invested.

Also, we consider that it is necessary to provide tax facilities (exemptions) for SMES with innovation activity, which may be granted in the form of lower rates taxation, deferred taxation without penalties, etc. Analysis of the practice of promotion and support of innovation projects reveals that state support through its policy in this area is needed and by providing information to SMES with innovative activity.

Innovation policy must include and opportunities for the development of a system of guarantees in the case of investment risk. The mechanism of regulation of relations in the framework of the funding of innovative activity shall provide the return algorithm of the money funds used in the process of creating innovation. In this case, banks, investment funds, insurance companies can act as dealers in the granting of financial support, thus being the last link in the recovery of funds invested in research and innovation.

**Conclusions.** Summarizing, we emphasize that the analysis carried out showed that the Republic of Moldova is at the stage of formation of innovational policy. How the government can contribute to the development of the national economy on the path of development of

creșterea economică și va răspunde provocărilor globale ale secolului XXI.

Actualmente, integrarea în UE este printre prioritățile de top ale pentru RM. Prin urmare, eforturi semnificative necesită a fi investite în pregătirea țării pentru aderarea la UE – legislația națională trebuie adaptată la legislația UE în toate domeniile acoperite de legislația UE, standardele UE necesită a fi adoptate în domeniile economice, politice și sociale. Această realitate impune adoptarea unei varietăți de diferite stimulente substanțiale pentru stimularea inovării.

De asemenea, se impun anumite condiții de bază care vor permite dezvoltarea și implementarea inovațiilor, contribuind, astfel, la încurajarea creșterii economice: standarde moderne și aplicarea efectivă a protecției proprietății intelectuale, o competitivitate sănătoasă și piețe contestabile, o infrastructură puternică și durabilă de cercetare-dezvoltare cu un puternic accent pe educație, știință și un nivel de trai avansat.

innovational activity and support will contribute to economic growth and will respond to the global challenges of the 21st century.

At present, the EU integration is among top priorities for the Republic of Moldova. Hence, significant efforts need to be invested in preparing the country for membership in the European Union. National legislation must be adapted to the EU legislation in all the areas covered by EU legislation, EU standards need to be adopted in the economic, political and social fields. This reality calls for a variety of different substantial incentives for stimulating innovation.

It also requires certain basic conditions which will allow the development and implementation of innovations, thereby encouraging economic growth: modern standards and effective application of intellectual property protection, a healthy competitive and contestable markets, a strong and sustainable infrastructure of research and development with a strong accent on education, science and an advanced standard of living.

#### Referințe bibliografice / References

1. LIONNET, P. *Innovation-The Process*. ESA Training Workshop. Lisbon, 2003.
2. NOOTEBOOM, B. *Learning and Innovation in organizations and Economies*. Oxford University Press. New York, 2002.
3. CRAIG, B., PENCAVEL, J. *Worker-Owned Plywood Companies of the Pacific Northwest: research reports*. University of California. California, 1993, January. 20 p.
4. DUCA, Gh. Dezvoltarea științei – singura cale spre economia inovativă și formarea unei societăți bazate pe cunoaștere. In: *Akademos*. 2010, nr. 3(18), septembrie, pp. 25-27.
5. BIROUL NAȚIONAL DE STATISTICĂ [accesat 11 august 2014]. Disponibil: [www.statistica.md](http://www.statistica.md)
6. . . . : , 2000. 495 .
7. FESER, E.J. *Industry Clusters and Economic Development: A Learning Resource*. 2004 [accesat 21 iulie 2014]. Disponibil: <http://works.bepress.com/edwardfesor/30/>
8. Hotărârea Guvernului cu privire la aprobarea Strategiei inovative a Republicii Moldova pentru perioada 2013-2020 „Inovații pentru competitivitate”: nr. 952 din 27.11.2013. In: *Monitorul Oficial al Republicii Moldova*. 2013, nr. 284-289, art. 1063.
9. Hotărârea Guvernului cu privire la Strategia de dezvoltare a industriei pe perioada pînă în anul 2015: nr. 1149 din 05.10.2006. In: *Monitorul Oficial al Republicii Moldova*. 2006, nr. 164-167, art. 1243.

**Recomandat spre publicare: 01.09.2014**

**APLICAREA MBV LA REALIZAREA  
STRATEGIEI DE C TRE ÎNTREPRINDERILE  
DIN RUSIA LA DIVERSE ETAPE DE FORMARE  
A CONCEPTULUI**

**Janna TARASOVA, dr., prof. asociat,  
Facultatea Economia organizării și stabilirea preurilor,  
Universitatea Comercial-Economică de Stat  
din Sankt-Petersburg, Rusia**

*Prezentul studiu este axat pe analiza particularităților de aplicare a conceptului managementului bazat pe valori (MBV) în cadrul managementului strategic la întreprinderile din Rusia în perioada 1995-2013. A fost identificată consecutivitatea etapelor de implementare a conceptului MBV în diverse tipuri de întreprinderi și necesitatea elementelor acestora în funcție de strategia realizată și a particularităților caracteristice ale întreprinderii. Relevanța cercetării este asigurată prin creșterea constantă a importanței managementului strategic și a utilizării tehnologiilor bazate pe valori în practica businessului rus și nevoia în elegerii teoretice și metodologice a acestei experiențe.*

*Scopul acestui studiu constă în: (1) identificarea etapelor principale de dezvoltare a conceptului MBV în Rusia și (2) analiza strategiilor, în procesul cărora a fost utilizată abordarea valorii în cadrul managementului strategic al companiilor din Rusia.*

**Cuvinte cheie:** management bazat pe valoare (MBV), periodizare, management strategic, strategie.

**Introducere.** Începutul implementării ideilor de management strategic în practica businessului autohton coincide cu apariția conceptului valorii în evaluarea eficienței managementului. Adaptarea, practic, paralelă a acestor direcții la întreprinderile din Rusia a condus la o înțelegere diferită a rolului și esenței în sursele teoretice și businessul real. Particularitățile implementării MBV în management se atestă și la managerii din întreprinderile ruse, care au o istorie mai bogată de dezvoltare a economiei de piață, dar la alte niveluri, deoarece companiile rusești sunt cu mult în urmă față de standardele mondiale în ceea ce privește asimilarea metodelor manageriale.

**Etapele de realizare a conceptului MBV în contextul managementului strategic în companiile rusești**

Analiza particularităților de modernizare a managementului întreprinderilor rusești în baza conceptului valorii, dimensiunilor de implementare a conceptului MBV și a nivelului de asimilare permite identificarea *cătorva etape principale* ale formării sale conform criteriului de *exhaustivitate a realizării acestuia cu scopul dezvoltării strategice a companiei:*

- ✓ 1995-2000 – etapa incipientă ;
- ✓ 2000-2010 – a doua etapă ;

**APPLICATION OF VBM AT REALIZATION  
OF STRATEGY BY THE ENTERPRISES  
OF RUSSIA AT VARIOUS STAGES  
OF FORMATION OF THE CONCEPT**

**Zhanna TARASOVA<sup>1</sup>, PhD. Econ.,  
Economy of organization and Pricing Department,  
St. Petersburg State University  
of Trade and Economics, Russia**

*The study focuses on the analysis of the implementation of value-based management (VBM) conception in the framework of strategic management at Russian enterprises in the period from 1995 to 2013. It reveals the sequence of VBM implementation phases at enterprises of different types and the need of VBM elements, depending on the implemented strategy and the characteristics of the enterprise. The relevance of research is ensured by constantly increasing importance of strategic management and use of technologies based on values in Russian business practice and the need for theoretical and methodological understanding of this experience.*

*The purpose of this study is to: (1) the identification of the stages of introduction of VBM into different enterprises in Russia and (2) analysis of strategies, in process of which the value approach was used in the strategic management of companies from Russia.*

**Key words:** Value-Based Management (VBM), Periodization, Company Value, Strategic Management, Strategy.

**JEL Classification:** M11, M16, M29

**Introduction.** Introduction of strategic management ideas in the practice of domestic business coincided with emergence of the value-based conception in management efficiency estimation. Almost parallel adoption of those ideas by Russian enterprises led to different understanding of their role and essence in theoretical sources and real business. Peculiarities of implementation of MBV in management is attested and at managers of companies of rich countries with a richer history of market economy development, but at other levels, because Russian companies are far behind the world standards in terms of assimilation of managerial methods.

**Stages of implementation of the VBM conception in the context of strategic management of Russian companies**

Analysis of the features of management modernisation of Russian enterprises through the value-based conception, the scale of introduction of VBM and the level of its assimilation allows identification of *some basic stages* of its formation in terms of *completeness of its implementation for strategic development of companies:*

- ✓ 1995-2000 – initial stage;
- ✓ 2000-2010 – second stage;

<sup>1</sup> © Zhanna TARASOVA, vectaspb-buh@yandex.ru

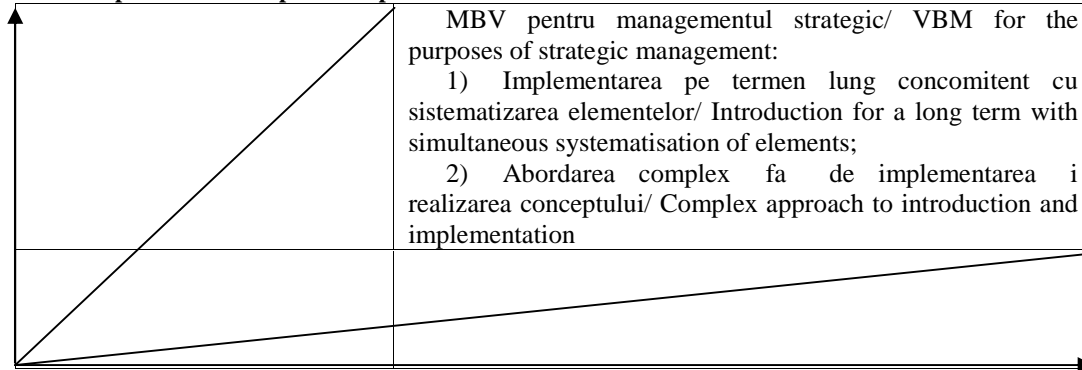
✓ 2010 - până în prezent – a treia etapă .

Criteriile de aplicare a conceptului MBV de către companii, și anume profunzimea și durata de implementare a acestuia, permit corelarea abordării date cu obiectivele managementului strategic (Figura 1).

✓ from 2010 up to now – third stage.

The criteria of application of the VBM conception by companies, namely the depth and duration of its implementation, allows correlation of this approach to the objectives of strategic management (Figure 1).

#### Gradul implementării/Depth of implementation



Durata de utilizare/aplicare/Duration of use

**Fig. 1. Caracteristicile MBV în cadrul managementului strategic/**  
**Fig. 1. VBM characteristics for the purposes of strategic management**

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

**Descrierea primei etape de dezvoltare a conceptului MBV în Rusia.** Prima etapă a constituirii în economia rusă a managementului bazat pe valoare poate fi considerată perioada de la mijlocul anilor '90 până în anul 2000. Cercetările privind implementarea MBV în practica rusă în perioada anilor 1995-2000 lipsesc, din acest motiv ne putem baza doar pe indicii indirecte și aplicarea abordării respective în întreprinderi. În cadrul analizei apar primele companii publice.

La etapa incipientă, conceptul MBV a fost implementat, în principal, în întreprinderile mari, cu capital străin, în scopul stimulării creșterii capitalizării de piață, ca una dintre cele mai recente inovații în domeniul managementului strategic, care se bucură în perioada respectivă de o mare popularitate în America și Europa.

Principalul factor al implementării elementelor conceptului MBV de către companiile mari ruse a fost lupta pentru resurse financiare în scopul dezvoltării businessului concomitent cu realizarea **strategiilor financiare**. Aveau loc:

- desfășurarea IPO (Initial Public Offering – Oferta Publică Inițială) la bursele de valori străine;
- atragerea investitorului străin strategic;
- emisiile și vânzările acțiunilor ale companiilor publice pe piața secundară.

Această perioadă este asociată cu începutul penetrării pe scară largă a investițiilor străine directe (ISD) în Rusia, și, drept consecință, apariția tehnologiilor înalte și a noilor practici de management corporativ.

**Piața primară.** Obiectivul principal, soluționat în procesul de pregătire pentru oferta publică inițială a acțiunilor, constă în sporirea maximă a valorii companiei în viziunea investitorilor începând cu etapa de pregătire, adică înainte de plasamentul public al acțiunilor la bursă. Din aceste considerente, presupunem, că managementul bazat pe valoare a fost testat în cadrul businessului rus anume în anii 1994-1995. Cu toate acestea, aplicarea conceptului nu a avut un caracter sistemic, iar în a doua jumătate a anilor '90 cazurile acesteia au fost unice.

**Characteristic of the first stage of development of the VBM conception in Russia.** The first stage of development of value-based management in Russian economy lasted from the mid-1990s till 2000. There is no research of implementation of VBM in Russian practice in 1995-2000, so we can only proceed from indirect signs of application of this approach by enterprises. The area of consideration includes only first public companies.

At the initial stage, the VBM conception was mostly implemented at large enterprises with foreign capital to stimulate growth of market capitalisation as one of the latest strategic-management innovations widely popular in America and Europe by that time.

The major factor of implementation of VBM elements by large Russian companies was struggle for financial resources necessary for business to develop when in the same time with realization of the **financial strategies**. It was carried out:

- IPO at foreign stock exchanges;
- attraction of a strategic foreign investor;
- issue and sale of stocks by public companies in the secondary market.

This period is connected with the beginning of large-scale penetration of foreign direct investments (FDI) in Russia, and consequent emergence of advanced technologies and new practices of corporate management.

**Primary market.** The primary goal to be attained in the course of preparation to initial public offering (IPO) is maximum increase in the value of the company as seen by investors as early as at the preparatory stage, i.e. before the stock is offered in public. For these reasons, we can assume that value-based management has been tested in Russian business namely in 1994-1995. However, the application of the conception was not systemic, and the cases of such application in late 1990s were few.

**Secondary market.** When VBM principles started

**Pia a secundar** . Când principiile MBV s-au r spândit în Rusia, în dezvoltarea pie ei de capital s-a încheiat a a-numita „Epoca ac iunilor i obliga iunilor” (anii 1995-1998). În această etap a început s se formeze o nou pia de capital, care tocmai a lansat tranzac iile cu ac iuni ale societ ilor pe ac iuni existente din Rusia, i, în mod oficial, la sfâr itul anilor '90,

au fost create premise pentru ca principiile MBV deja s poat fi incluse în sistemul de management la unele întreprinderi publice din Rusia. Acest fapt nu s-a desf urat din dou motive:

**Primul**, pia a de capital nu a asigurat îndeplinirea func iilor sale economice. Pentru cre terea pre urilor ac iunilor nu a fost nevoie de eforturile managementului. Capitalizarea companiilor ruse ti era redus . O mare influen asupra cre terii cota iilor au manifestat-o *factorii non-economici*, lipsa corela ia strâns între valoarea real a companiilor i valoarea ac iunilor lor la bursa de valori.

**Al doilea**, chiar i în cele mai mari companii publice din Rusia lipseau abilit ile practice de management strategic i management bazat pe valoare. i, de i implementarea elementelor conceptului MBV la nivel financiar în companiile ce au plasat ac iuni la bursele de valori a devenit o tr s tur intrinsec a publicit ii acestora, implementarea respectiv avea caracter declarativ.

*Atât în primul, cât i în al doilea caz putem men iona lipsa managementului bazat pe valoare la nivelul strategiei corporative i apari ia conturilor sale doar la nivelul finan elor.*

La sfâr itul anilor '90, tot mai multe companii con tientează nevoia cre rii valorii de pia a afacerii lor. Anii '90 marchează începutul procesului de restructurare a companiilor ruse ti. Treptat, în locul modific rilor fragmentate în cadrul *restructur rii opera ionale*, orientate spre minimizarea costurilor i solu ionarea problemelor curente, vine identificarea i perfec ionarea businessului în cadrul *restructur rii strategice* (Figura 2).

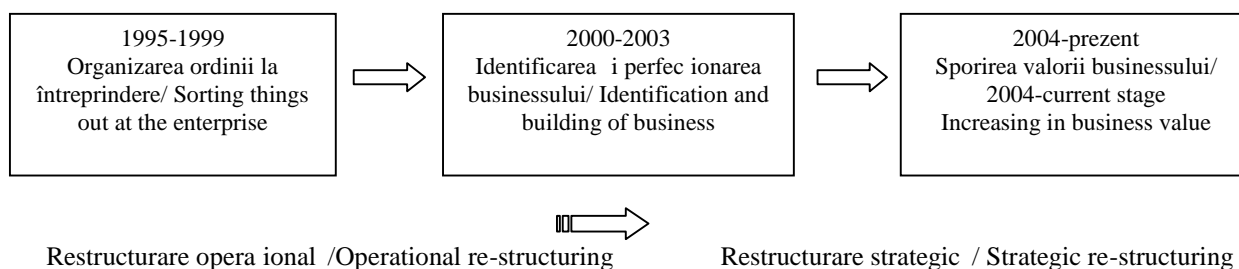
spreading in Russia, the stock market had just passed the so-called Stock and Bond Epoch (1995-1998). At that stage, a new stock market started developing, where trade in stocks of existing Russian joint-stock companies had just begun, and formally by the late 1990s, were preconditions for VBM principles to integrate in the management systems of some Russian public enterprises. However, they did not come true for two reasons:

**First:** the stock market did not perform its economic functions. Growth of stock prices did not require any management efforts. Capitalisation of Russian companies was low. Growth of quotations was largely influenced by *non-economic factors*. There was no close correlation between the real value of companies and their stock quotation.

**Second:** even the largest Russian public companies had no practical skills of strategic management and value-based management. And though introduction of VBM concept elements at the financial level in publicly traded companies became an integral characteristic of their publicness, that introduction had a declarative nature.

*In both cases, there is no value-based management at the level of corporate strategy and outlines its only appearance at level of finances.*

By the late 1990s, increasingly more companies think about the necessity to create a market value of their business. The 1990s are connected with the beginning of *re-structuring* of Russian companies. Gradually, some miscellaneous changes within the framework of operative re-structuring meant to minimise costs and solve current problems are replaced with identification and development of business within the framework of strategic re-structuring (Figure 2).



**Fig. 2. Etapele restructur rii companiilor ruse ti/**

**Fig. 2. Stages of re-structuring of Russian companies**

**Sursa/Source:** Conform materialelor „Expert RA” [2]./ Expert RA Rating Agency [2].

Doar unele companii ruse ti posed experien privind sporirea capitaliz rii de pia în procesul schimb rilor structurale. Primele proiecte de anvergur în această direc ie au fost realizate de c tre reprezentan ii businessului mare petrolier. Începând din 1998, *strategia investi ional* a acestora s-a schimbat foarte mult, ei au ales strategia de consolidare a puterii în direc iile de afaceri de profil. Cu toate acestea, anali tii atest [2], c sunt pu ine exemple de implementare competent a strategiei de restructurare în scopul sporirii atractivit ii investi ionale a Rusiei.

Astfel, **perioada ini ial** de formare a managementului bazat pe valoare în Rusia este caracterizat de:

Rather few Russian companies have had experience of building-up market capitalisation as a result of structural changes. First large-scale projects in this field were carried out by large oil business companies. Since 1998, their *investment strategy* changed a lot. They decided on concentration of their forces on core business directions. However, analysts are of the opinion [2], that there are not many Russian cases of competent implementation of re-structuring strategy with the purpose of increase in investment attractiveness.

So the **initial stage** of formation of value-based management in Russia is characterised by:

- *lipsa de informare a managementului* întreprinderilor din Rusia privind problemele teoretice de management bazat pe valoare: manageri de top și managerii financiari în majoritatea companiilor nu au fost familiarizați cu ideile și obiectivele implementării conceptului MBV;

- începutul implementării *elementelor* sistemului de management al valorii la companiile *publice mari* sau întreprinderile *care se pregătesc pentru o ofertă publică inițială*, în principal la inițiativa și cu sprijinul partenerilor străini.

#### **Particularitățile etapei a doua de realizare a conceptului MBV în întreprinderile din Rusia**

A doua etapă, caracterizată de popularizarea conceptului, se distinge în perioada anilor 2000-2010 prin dezvoltarea în continuare a procesului de implementare a MBV la cele mai mari întreprinderi din Rusia din primul val, în cadrul cîrora, conform datelor companiei Ward Howell International [3], începe procesul de implementare a sistemelor de *motivare a nivelului superior al managementului*, axat atât pe rezultatele pe termen scurt, cât și pe termen lung. A doua etapă coincide cu *separarea proprietății de management* în Rusia. Are loc crearea elementelor de bază ale sistemului de management corporativ în holdingurile multidisciplinare din Rusia, totodată are loc transmiterea, managerilor profesioniști, a funcțiilor de gestionare operațională, executate anterior în mod direct de către proprietari [6]. Acest lucru facilitează promovarea în continuare a conceptului MBV, inclusiv în cadrul realizării strategiilor privind resursele umane. La începutul anilor 2000, continuă implementarea conceptului la întreprinderile mari. Are loc restructurarea, iar direcțiile principale ale *strategiei de restructurare* devin:

- schimbarea dimensiunilor (domeniului de activitate) întreprinderii;
- schimbarea structurii interne a întreprinderii;
- schimbarea structurii proprietății, capitalului și a controlului corporativ.

Probleme relevante devin: crearea, mărirea și maximizarea valorii în procesul de realizare a *strategiilor de creștere*, care sunt asociate cu creșterea companiilor rusești pe piețele externe de fuziuni și achiziții (M & A) din anul 2005. În periodice apar informații despre companiile care utilizează conceptul valorii în management, iar elementele de bază ale conceptului sunt reflectate în documentele companiei. Analiza datelor despre 16 companii, care au introdus și aplicat conceptul MBV în anii 2000 [7], permite formularea următoarelor caracteristici ale managementului strategic:

*Prezența partenerului extern.* Majoritatea companiilor au un partener străin strategic.

*Calitatea managementului strategic.* Majoritatea companiilor, care au implementat MBV în prima jumătate a anilor 2010, se atîrnă la cele mai mari companii și posedă un *rating înalt* de calitate al managementului strategic. Companiile, care au implementat MBV în a doua jumătate a anilor 2010, posedă un *rating scăzut* al managementului strategic.

*Strategia desfășurată.* În companiile analizate predomină *strategiile de dezvoltare*: strategia de dezvoltare integrată și strategia de concentrare.

*Sarcini soluționabile.* La etapa a doua, o atenție deosebită se acordă planificării orientate spre valoare, care include evaluarea valorii companiei și utilizarea rezervelor de majorare a acesteia.

- *management of Russian enterprises was uninformed* of the theoretical issues of value-based management: top managers and financial directors of most enterprises were not aware of ideas and purposes of introduction of VBM;

- beginning of introduction of *elements* of the value management system at large public enterprises or the enterprises *preparing for IPO*, mostly at the initiative and with support of foreign partners;

#### **Characteristics of the second stage of implementation of the VBM conception at Russian enterprises**

The second stage, characterised by popularisation of the conception, covers the period from 2000 to 2010. It is characterised by further introduction of VBM at the largest Russian enterprises of the forward echelon. According to the research by Ward Howell International [5], they begin introducing *motivation schemes for top managers* interested not only in a short-term, but also in a *long-term result*. The second stage coincides with *separation of ownership from management* in Russia. Russian diversified holdings introduce the basic elements of the corporate management system and transfer the functions of operational management, which used to be performed by owners themselves, to professional managers [6]. That contributes to popularisation of the VBM conception, including in the framework of the implementation of HR strategies. In early 2000s, continues introduction of the concept by large enterprises. Restructuring of the enterprises is carried out, the main directions of *strategy of restructuring* become:

- change of the scale (field of activity) of the enterprise;
- change of internal structure of the enterprise;
- change of structure of property, capital and corporate control.

There are actual questions of creation, measurement, maximization of value in the course of realization of *strategy of growth*, they are connected with an exit of the Russian companies to foreign markets of merges and absorption ( & ) in 2005. Periodicals start referring to the enterprises that use value-based concept in management. The basic elements of the concept are included into corporate documentation. Data of 16 companies allow making a general view of the company that introduced and applied VBM in the 2000s [7] and had the following characteristics:

*Availability of a foreign partner.* Most companies have a strategic foreign partner.

*Strategic management quality.* Most companies that introduced VBM in the early 2010s are the largest companies having a *high rating* of strategic management quality. The companies that introduced VBM in the late 2010s have a *low rating* of strategic management quality.

*Strategy pursued.* The companies considered have the following prevailing growth strategies: the integrated growth strategy and the concentration strategy.

*Objectives attained.* The second stage focuses on value-based planning, including business evaluation and



Acțiunile companiilor privind crearea valorii noi sunt relevate mai accentuat la etapa de pregătire a acestora:

- la plasarea inițială a acțiunilor;
- la emiterea împrumuturilor obligatare;
- la realizarea afacerilor privind fuziunea și absorbția, achiziția sau vânzarea activelor.

Trebuie remarcat faptul, că în multe companii, pentru realizarea acestor obiective, implementarea abordării bazate pe valoare a fost efectuată sub formă de proiect cu stabilirea perioadei de activitate, a resurselor și bugetului. În ciuda oricărui profunzime a implementării, se presupunea că managementul bazat pe valoare să fie aplicat în mod activ într-o anumită perioadă de timp. Doar unele dintre cele mai progresiste în anumit context companii mari din Rusia au implementat și utilizează acest sistem de management în scopul realizării managementului strategic.

Începând cu anul 1999, în Rusia au fost create condiții mai favorabile, care permit businessului mijlociu să înceapă practicarea planificării strategice [4]. La a doua etapă, interesul față de MBV apare și la companiile mijlocii.

Potrivit datelor V-RATIO BUSINESS CONSULTING COMPANY, practica de aplicare a MBV în companiile private rusești mijlocii este orientată spre concentrarea managementului companiei pe probleme strategice cheie [1]. Cu toate acestea, în rezultatul analizei lucrărilor practice ale agenției (Tabelul 1), putem concluziona, că principiile de management al valorii sunt destinate, în primul rând, atingerii obiectivelor operaționale și tactice.

search of reserves to increase it. The corporate actions aimed at creation of a new value are most vividly manifested at the stage of their preparation to:

- initial public offering (IPO);
- issuance of bonded loans;
- transactions of merger and takeover (M&A), purchase or sale of assets.

It should be noted that, many companies introduced the value-based approach as a project with fixed duration, resources and budget. Despite this or that depth of introduction of value-based management, it was assumed to be only applied for a definite period of time. Just a few most advanced large Russian companies have had this management system in place and are using it for strategic management.

Since 1999, Russia has been developing more favourable conditions for middle-size business to turn to the strategic planning practice [4]. At the second stage, interest to VBM appears in middle-size companies as well.

According to V-RATIO BUSINESS CONSULTING COMPANY, application of VBM by private Russian middle-size companies is meant to focus the corporate management on key strategic issues [1], however, analysis of the practical work of the Agency (Table 1) suggests that the value based management principles are mostly aimed at attainment of operative and tactical targets.

Tabelul 1/ Table 1

**Rezultatele planificării strategice cu ajutorul MBV/  
The results of the strategic planning using VBM**

Domeniul/ Industry	Rezultatele planificării strategice cu aplicarea procedurilor de management al valorii/ Results of strategic planning with application of value-based management procedures
<b>Producerea/ Production</b>	Sporirea rentabilității vânzărilor, concentrarea activității companiei pe cele mai atractive piețe, elaborarea produselor noi, reformarea rețelei de vânzări/ Increase in profitability of sales, focusing of corporate activity on the most attractive markets, development of new products, reform of the sales network
<b>Comerț cu ridicata / distribuție/ Wholesale trade/ distribution</b>	Mentinererea indicatorilor înalți ai marjei distribuitorului, reducerea cheltuielilor neproductive, accelerarea cifrei de afaceri, reducerea riscurilor datorită consolidării relațiilor de parteneriat cu furnizorii, adoptarea strategiilor pentru dezvoltarea noilor piețe/ Maintenance of the distributor's high margin, reduction of dead expenses, acceleration of turnover, decrease in risks through strengthening of partner relations with suppliers, adoption of a new market development strategy
<b>Finanțare (fond de investiții directe)/ Finance (direct investment fund)</b>	Refuzul de a intra pe piețele "attractive extern", analiza noilor piețe, cu posibilitatea de a folosi un lanț unic de creștere a valorii/Refusal from entry into good-looking markets, consideration of new markets with an opportunity to use a unique chain of value generation

Sursa/Source: Întocmit pe baza activității practice a V-RATIO BUSINESS CONSULTING COMPANY./ The table is based on the materials of practical activity of V-RATIO BUSINESS CONSULTING COMPANY.

Începutul anului 2000 și sfârșitul anului 2010 pot fi considerate nu doar o perioadă în alegerii mai profunde și mai detaliate a acestui concept de către comunitatea științifică, dar și implementarea lui în cadrul managementului corporativ.

Astfel, vom distinge următoarele caracteristici principale ale etapei a doua:

- activitatea comunității științifice și accesul la experiența internațională au contribuit la popularizarea conceptului valorii în întreprinderile autohtone;
- în ultimii 10 ani, au apărut exemple reale de utilizare

The period from the early 2000 to the late 2010 can be considered as dedicated not only to deeper and detailed comprehension of the conception by the research community, but also to its introduction in corporate management.

So the second stage can be characterised as follows:

- work of the research community and coverage of foreign experience contributed to popularisation of the value-based conception with domestic enterprises;
- the recent 10 years saw some real cases of efficient

eficient a MBV în unele întreprinderi mari ruse ti, bazate pe cunoa terea partenerilor str ini;

- la întreprinderile ce aplic conceptul a fost marcat un nivel diferit de implementare a acestuia, dar tot mai multe întreprinderi mari au început s discute problemele de motivare a personalului la realizarea strategiilor HR bazate pe valoare i s efectueze încerc ri de utilizare a indicelui valorii în adoptarea deciziilor de management la realizarea strategiilor corporative.

#### **Caracteristicile etapei a treia de implementare a MBV în Rusia**

Începutul etapei a treia, care atest tr s turile sistematiz rii conceptului, poate fi considerat anul 2010. De la sfâr itul anilor 2010, implementarea continu a MBV la întreprinderile din Rusia descrie, în special, caracterul sistemic al aplic rii managementului strategic. Abordarea prin valoare este luat ca baz în managementul strategic: fiind luat în considerare valoare, este determinat misiunea companiei, scopurile i obiectivele strategice. În întreprinderile mari de succes, sistemul managementului valorii, în prezent, reprezint un sistem reglementat, integrat în procesele de afaceri ale companiei i folosit pentru adoptarea deciziilor strategice i opera ionale la diferite niveluri ale ierarhiei. Sistemul este comparabil cu experien a interna ional . Aceste firme creeaz departamente de dezvoltare strategic , suplinesc statele de personal cu speciali ti, ca manager pe crearea valorii. Autorii, care au efectuat studii în acest domeniu, remarc c "în ultimii ani, cre te num rul companiilor ruse ti ce ader la conceptul de management al valorii, care reprezint o *combina ie organic a finan elor corporative i a managementului strategic*" [3]. Valoarea este utilizat drept *criteriu de eficien i instrument* pentru adoptare a deciziilor, categoria valorii devine o baz metodologic pentru managementul strategic. Devin impun toare practica de analiz a deciziilor investi ionale ca o pârghie eficient de creare a valorii [8] i *subordonarea activit ii investi ionale a strategiei globale* a companiei. Întreb rile cu privire la solu ionarea problemelor corporative, organizarea sistemului de motivare a personalului, bazat pe valoare, analiza indicatorului valorii în aspect de pia de capital, în majoritatea companiilor, r mân pe planul secundar.

Asimilarea i aplicarea cuno tin elor poart un caracter de cluster: sunt eviden iate companiile ce implementeaz i utilizeaz operativ ideile actuale ale managementului strategic imediat dup familiarizarea cu teoria i practica companiilor str ine i a companiile ce aplic par ial ideile managementului strategic, precum i cele ce nu le folosesc deloc. În marea majoritate a întreprinderilor, implementarea *sistemului* poart caracter superficial.

Astfel, modernizarea managementului în întreprinderile din Rusia în baza managementului valorii, în ciuda celor aproximativ cincisprezece ani de dezvoltare, a fost realizat cu succes doar la unele întreprinderi mari. i, de i interesul pentru acest concept cre te anual, majoritatea întreprinderilor au însu it doar unele dintre elementele acestuia.

P strând majoritatea tendin elor etapei a doua, constituirea conceptului valorii în condi iile actuale este caracterizat prin urm toarele particularit i:

- Existen a unui mare decalaj între nivelul de implementare a sistemului de management valorii în 20-30 de companii ce au implementat cu succes această abordare i alte companii mari;

VBM based on foreign partners' knowledge at some large Russian enterprises;

- the enterprises applying the concept have different level of its introduction, but increasingly more the large enterprises began mentioning the issues of value-based motivation of their personnel and attempting to apply the index of "value" when making managerial decisions at realization of corporate strategy.

#### **Characteristic of the third stage of introduction of VBM in Russia**

The third stage, characterised by systematisation of the conception, started in 2010. Since the late 2010s, the on-going introduction of VBM at Russian enterprises has become more systemic as far as application of strategic management. The value-based approach serves as the basis for strategic management: it affects the corporate mission, corporate strategic goals and objectives. Successful large enterprises have value-based management represented by a regulated system embedded into the business processes of the company and used to make strategic and operative decisions at different levels of the hierarchy. It is comparable with world experience. Such firms establish strategic development departments and bring in such specialists as value managers. The researchers specialising in this field have noticed that «recent years experience an increase in the number of Russian companies committed to the value-based management conception, which is an *organic connection of corporate finances and strategic management*» [3]. Value is used as a criterion of efficiency and a decision-making tool. The category of value is becoming a methodological basis for corporate development strategy. Large-scale is understanding of investment decisions as an efficient value-generation mechanism/lever [8] and *subordination of investment activity to the corporate strategy*. As for solution of corporate problems, development of a value-based personnel motivation system, consideration of value in terms of the stock market, those issues still fall by the wayside.

Assimilation and application of knowledge has a nature of the cluster: there are firms promptly introducing and applying up-to-date strategic management ideas after the theory and practice of foreign companies, and there are companies applying strategic management ideas in part or not applying them at all. In most enterprises, implementation of has a superficial character.

As a result, there are very few Russian enterprises that have been successfully modernised by value-based management despite almost fifteen years of implementation. Though this conception causes increasingly more interest from year to year, most enterprises have only adopted some of its elements.

So development of the value-based conception has kept most of its second-stage tendencies and is currently characterised as follows:

- There is a big gap between the level of introduction of the value-based management system at 20-30 companies that have successfully implemented this

- Utilizarea în continuare a ideilor și instrumentelor MBV de către majoritatea întreprinderilor în scopul realizării managementului operațional;
- Extinderea domeniului de aplicare a conceptului MBV în întreprinderile mari în realizarea strategiilor cu niveluri diferite de management (Tabelul 2).

approach and other large companies.

- VBM ideas and tools are still often used in operational management.
- The scope of the concept of VBM at the large enterprises extends at realization of strategy of various level of management (Table 2).

Tabelul 2 / Table 2

**Aplicarea principiilor MBV în realizarea strategiilor la întreprinderile din Rusia/  
Application of the principles of VBM at realization of strategy at the Russian enterprises**

Etapa/ Stages	Perioada/ Period	Factorii principali de implementare a MBV/ The main factors of implementing VBM	Scopul implementării/ Introduction purposes
<b>Etapa incipient / Initial stage</b>	1995-2000	Finanarea afacerilor/ Business financing	-Atragerea investitorilor -Desfășurarea IPO -Emiterea și vânzarea acțiunilor/ -IPO at foreign stock exchanges; -attraction of a strategic foreign investor; -issue and sale of stocks by public companies in the secondary market.
<b>A doua etapă / Second stage</b>	2000-2010	Finanarea afacerilor/ Business financing	-Atragerea investitorilor -Desfășurarea IPO -Emiterea și vânzarea acțiunilor/ -IPO at foreign stock exchanges; -attraction of a strategic foreign investor; -issue and sale of stocks by public companies in the secondary market.
		Implementarea proiectelor investiționale/Implementation of the investment projects	Formarea portofoliului corporativ/ Formation of a corporate portfolio
		Restructurarea/ Restructuring	Reorganizarea (M&A) Cumpărarea și vânzarea activelor/ Business reorganization (M&A) The purchase and sale of assets
		Formarea politicii de personal/ The formation of the personnel policy	Motivarea personalului/ Staff motivation
<b>A treia etapă / Third stage</b>	2010 – prezent/ 2010-present	Finanarea afacerilor/ Business financing	-Atragerea investitorilor -Desfășurarea IPO -Emiterea și vânzarea acțiunilor/ -IPO at foreign stock exchanges; -attraction of a strategic foreign investor; -issue and sale of stocks by public companies in the secondary market.
		Implementarea proiectelor investiționale/Implementation of the investment projects	Formarea portofoliului corporativ/ Formation of a corporate portfolio
		Restructurarea/ Restructuring	Reorganizarea (M&A) Emiterea și vânzarea acțiunilor/ Business reorganization (M&A) The purchase and sale of assets
		Implementarea proiectelor investiționale/The formation of the personnel policy	Motivarea personalului/ Staff motivation
		Implementarea strategiilor corporative/Realization of the corporate strategy	Integrarea principiilor VBM în managementul strategic/ Integration of the principles of VBM into system of strategic management

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

**Concluzii.** Studiul desfășurat privind dezvoltarea conceptului MBV în Rusia permite identificarea caracteristicilor principalele *specifice* ale *managementului strategic* la întreprinderile din Rusia:

- 1) În Rusia, familiarizarea cu managementul valorii a avut

**Conclusions.** Analysis of development of the VBM conception in Russia allows identifying the basic peculiar features of *strategic management* of Russian enterprises:

- 1) Russia learnt about value-based management in

loc în cadrul recunoașterii acestuia de către comunitatea internațională drept un instrument adevărat de sporire a eficienței întreprinderilor și a economiei în general. Acesta nu reprezintă un instrument de reglare a situațiilor de criză și a problemelor din economia rusă, dar era aplicat pentru evitarea în cazul apariției acestora. Utilizarea MBV în majoritatea întreprinderilor a fost imposibilă, deoarece lipsea baza necesară pentru implementare în practică: managementul strategic, financiar subdezvoltat, lipsa unui nivel adecvat al contabilității de gestiune, problema utilizării tehnologiilor informaționale, cheltuielile materiale mari la implementarea acestei abordări etc.

2) În ciuda limitărilor menționate, generalizarea experienței practice permite atestarea, că în practica întreprinderilor ruse nu doar este prezent aplicarea indicatorului valorii în toate variantele cunoscute de practică străină, dar există și o tendință de formare a filozofiei managementului bazat pe valoare ca un instrument de sporire a competitivității businessului.

3) Tranziția la evaluarea alternativelor strategice și proiectelor investiționale conform principiilor valorii (modelului bazat pe valoare, dar nu conform modelului contabil) este o oarecare realizare în practica managerială rusă. Caracteristicile importante ale "maturizării" managementului rus au fost: atenția sporită față de problemele complexe și actuale în lumea afacerilor cu privire la evaluarea businessului și tranziția conștientă de la strategiile de supraviețuire la strategiile de creștere și dezvoltare.

Astfel, în lucrare au fost identificate etapele de introducere a conceptului MBV în diferite întreprinderi din Rusia și au fost dezvoltate principalele caracteristici ale implementării MBV în companiile ruse la fiecare etapă.

the context of its recognition by the world community as a true tool of increase in efficiency of an enterprise and economy as a whole. It was not a tool of resolution of crisis situations or problems in the Russian economy and worked proactively in case of their emergence. VBM could not be applied by most enterprises because there was no necessary basis for its practical introduction: backwardness of strategic and financial management, lack of proper management accounting, a problem of application of information technologies, high material costs of introduction of the approach etc.

2) Despite the above-mentioned limitations, generalisation of practical experience allows stating that not only do Russian enterprises simply practice value-based methods in all known foreign versions, but they also tend to develop value-based management as a tool of increase in business competitiveness.

3) Transition to estimation of strategic alternatives and investment projects by value-based models instead of accounting models is certainly a step up in Russian managerial practice. The deeper maturity of Russian management is manifested in its special attention to rather difficult and topical issues of business evaluation and conscientious transition from the survival strategy to growth and development strategies.

Thus, in the paper the stages of introduction of VBM conception into different enterprises in Russia were identified and the main features of the VBM implementation in Russian companies at each stage were revealed.

#### Referințe bibliografice/References:

1. BUT, I. Value-based managements no longer a luxury but an essentiality. In: Business management, 2004, no. 9.
2. : , 2004 [accesat 11 iulie 2014]. Disponibil: <http://raexpert.ru/conference/2000-2004/restructuring/restructuring.pdf>
3. : , . 2008, 8, . 126-131.
4. , , . [accesat 11 iulie 2014]. Disponibil: [http://vasilievaa.narod.ru/15\\_5\\_02.htm](http://vasilievaa.narod.ru/15_5_02.htm)
5. - [accesat 11 iulie 2014]. Disponibil: <http://www.e-xecutive.ru/knowledge/announcement/340252/>
6. , , : : , 20-21 2006. , 2006 [accesat 11 iulie 2014]. Disponibil: <http://webcache.googleusercontent.com/>
7. , , : : , 2012. 68 .
8. , . 2007 [accesat 11 iulie 2014]. Disponibil: <http://www.litmir.net/br/?b=137991>

Recomandat spre editare: 04.07.2014

**DEZVOLTAREA SECTORULUI AGRICOL  
ÎN CONTEXTUL GLOBALIZĂRII  
ECONOMICE**

**Oleg ZAKHARCHENKO, dr., profesor asociat al  
departamentului de marketing al Academiei de Stat de  
Construcții Civile și Arhitectură din Odesa, Ucraina**

*Articolul dezvăluie starea actuală și problemele agriculturii ucrainene în contextul globalizării mondiale. De aceste probleme se confruntă producătorii și prioritățile politicii agrare din punct de vedere al integrării în sectorul agricol al Ucrainei în lumea economică a relațiilor socio-economice.*

**Cuvinte cheie:** *agro-globalizare, integrare, sectorul agricol, producție agricolă, dezvoltare.*

**Introduction.** The relevance of scientific research of the development of the agricultural sector in the context of economic globalization is determined by a combination of objective and subjective factors. The main ones include the need to integrate agriculture into the global economy, the indispensability of agricultural products in providing the food security of the country, the reliability of agricultural sector as a source of currency earnings in the national economic complex, the importance of solving the complex social and economic problems of adaptation of the rural population to new economic living conditions. These factors of increasingly complicated conditions of management in the world require new approaches and, therefore, the direct involvement of agricultural economics to solve the systemic nature of the socio-economic problem.

Development of modern agriculture follows the evolutionary path of liberalization and globalization of the economy: it is an objective and irreversible process. Modern world agriculture is the combination of interconnected national agricultural economies. Agriculture of Ukraine in this combination is unique, because it adjoins the European Union and the former Soviet republics. There is a current problem of distinctness for Ukraine's agricultural sector: the economic complex of the country will integrate to the EU, Russia or remain independent in all associations of the country [1].

Agricultural sector in the economy of Ukraine occupies a leading position. It is the competitiveness of the agricultural sector of Ukraine that will determine whether agricultural enterprises are able further to supply high quality agricultural products to the domestic and foreign markets, to be a supplier of raw materials for industry and an exporter of natural foods. An important role in this process is played by public policy and support for domestic agricultural producers.

The processes of globalization of economy, due to the large quantitative and qualitative changes, allow to strengthen (to gain ancillary benefits) or to loosen (to increase risks) the competitive positions of agricultural producers.

**DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL  
SECTOR IN THE CONTEXT OF ECONOMIC  
GLOBALIZATION**

**Oleg ZAKHARCHENKO, PhD, Associated Professor  
of the department of marketing of Odessa State Academy  
of Civil Building and Architecture, Ucraina**

*The article reveals the current state and problems of Ukrainian agriculture in the context of world globalization. These problems are faced by agricultural producers and priorities of agrarian policy from the standpoint of integration of the agricultural sector of Ukraine in world economic socio-economic relations.*

**Key words:** *agro-globalization, integration, agricultural sector, agricultural production, development.*

**JEL Classification: F6, F15, Q01, Q1, Q13, Q19  
UDC: 338.43**

© Oleg ZAKHARCHENKO, robin\_a@ukr.net

The advantage is that globalization reduces the cost of agricultural production by means of better use of resources and technology and easy movement of production resources. Academician I. Lukinov noted, 'global scientific-technical and socio-economic transformations... necessarily influence the internal structural and institutional changes in each country. They concern the economic and legal relations, the forms of ownership, possession and management of the entire system of state and market regulation and control' [2]. Therefore, now is the time to review the model of development of agriculture, taking into account all potential changes under conditions of globalization. These changes should consider the risks and future prospects of development, so it will allow to maximize benefit from globalization and to reduce economic risks and social tension associated with the transition of the economy to a qualitatively new level of development.

The processes of integration and globalization of the agricultural sector and the economy as a whole are given a lot of attention in the works of Ukrainian and foreign scientists, in particular, V. M. Geits, I. I. Lukinov, A. A. Erankin, Z. M. Ilina, E. N. Borodina, I. V. Prokop, A. O. Gutorov, P. I. Gaidutsky, V. V. Yurchishin, V. Y. Mesel-Veselyak, E. Holt-Himenss and others.

The aim of the article is to determine the main directions of development of agricultural sector of Ukraine on the scientific basis in the context of economic integration and globalization.

Globalization of the economy is an irreversible process, the features of which are consolidation of productive forces of the world agriculture, deepening of interdependence of agricultural sectors of national economies, increased commercialization of agricultural production and strengthening of the role of transnational companies in the agricultural sector. Sometimes the latter have a much greater impact on agricultural producers than their own governments. Positive factors of economic integration and globalization of agricultural production are improvement and appearance of new high technologies, increase of mechanization and productivity.

Along with the positive processes, there are a number of negative factors of economic globalization which destabilize the agricultural sector.

The latest recession showed that when the market functions in the most tense situation, companies are forced to review their business models, creating the foundation for successful growth. According to some studies, unstable economic conditions contribute to provide the process of development during the recession and to reveal the potential [1, 2]. Taking into account the nature of the economic situation during the crisis, businesses have the maximum opportunity to acquire the assets of other agricultural producers at very low prices, allowing them to create long-term competitive advantage in future. Today, most companies also faced the following negative phenomena: a delay of return of debtor liabilities and restricted access to financial resources [3]. Therefore, the first measure is to improve working capital management. The second priority anti-crisis measure is to reduce operational costs by optimizing them. There is another trend, namely, the majority of manufacturers are reconsidering the assortment of the goods produced because of the shift in consumer demand towards cheaper products.

The main strategy, directed to adaptation to new economic conditions, can be considered as restructuring [4]. Its main areas of focus are the purchase of assets in core segments, the realization of non-core assets. In the current market environment, enterprises need to identify the main areas of their specialization and focus on them. Additional functions, that are not within the scope of strategic priorities, may be considered as potential targets for cooperation, and secondary activities can be derived from the assets.

One of the opportunities, provided by the crisis, is to increase a market share due to geographic expansion and acquisitions of small producers who left the market.

All the foregoing shows that transformation processes, that are observed today, would eventually lead to the emergence of new leaders in the market and the redistribution of markets. The crisis has intensified the trend of structural reforms, as the enterprises have realized the need to adapt to new economic conditions: integration will keep the strategic sustainability, maintain and even increase a market share, generate new opportunities for growth after the recession.

The need is being currently actualized for modern methods of enterprises integration management in agricultural production and created as a result of integration of cluster production and corporate structures (CPCS) to their effective functioning [2, 5]. Focusing on production and economic feasibility of adopting a particular organizational and administrative decision at every stage of the project clustering will save the resources and achieve the objectives.

As a rule, business clustering occurs while maintaining economic and legal independence of the entity and is carried out by the following criteria [5]:

1) processing chain. In excessive disintegration of economic ties, enterprises seek to restore or establish a new technological structure of production. They are keenly interested in the sustainable supply and guaranteed sales, that provides each member of the cluster with high viability and economic sustainability;

2) regional affiliation. Coherent, orderly conduct of business in the region saves the resources, uses most effectively the funds for maintenance and development of infrastructure;

3) intra-industry feature to restrict competition, develop jointly high technologies and develop large investment projects;

4) the principle of diversification of capital. Capital investments may be made in new, the most effective areas of activity to ensure sustainable operation of the main activity;

5) access to new markets.

The analysis of the processes of organization, operation and improvement of cluster production and corporate structures shows that there are certain patterns of their integration [5]:

1. Cluster production and corporate structure as an organizational and economic structure has all the features of a complex dynamic system. External influences, affecting the economic system, are random, as a rule. At the same time to achieve the goals, 'outgoing' system parameters must have pre-agreed targets. To respond to changes in the external environment, the cluster of organizational and economic system must timely adapt its organizational structure. The processes of differentiation and integration, occurring in structure reorganization, create a certain time lag between external impact and reaction of the system. Time lag occurs at all stages: in obtaining external information, its processing, transferring, making management decisions, attracting additional resources. In a clustered production and corporate structure, complication of adoption and implementation of management decisions is also related to a large number of managed objects, their heterogeneity and relative independence.

2. The driving force of cluster association of economic entities is the possibility of obtaining additional benefits from production and economic unification by each participant. Additional benefits can be expressed in stabilizing the financial and economic situation, increasing the volume of production and sales revenue, profitability, reducing the costs of research and development, staff training, solving social and environmental problems, improving the use of natural, informational, financial resources, etc.

3. As a result of creation or expansion of cluster corporate structures, organizational elements usually arise that perform duplicate functions. It is sometimes useful to provide greater maneuverability and stability of the whole industrial and economic system. Eventually, the elements with the duplicating functions are replaced by one effective element or perform the functions entrusted to the third element.

4. Changing the environment or improving the corporate structure of the cluster, its composition and functions change; the interaction between the structure elements change, the remained functions are redistributed among them. New functions are distributed among the existing elements or imposed on the structures that are established and operated for outsourcing. Some components may be unnecessary, and they stand alone or are eliminated from the system, the need in others may arise according to new functions. In any case, the core of the cluster structure remains.

In the developing countries, like Ukraine, the increase in income from agricultural production does not mean their next reinvestment in further development of agricultural production. As practice shows, the revenues go to the repayment of loans, taken by agricultural producers.

Globalization of trade increases the isolation of consumers from environmental impact of their lifestyles. The kinds of agricultural production, that have the most adverse impact on the environment, are drawn to the less developed countries, where environmental impacts are absorbed by the population of the state.

Trade liberalization led to the fact that due to inadequate governmental support for agricultural enterprises, the latter could not compete with foreign agribusiness and were forced to reduce or contract their production. It led to the fact that some sectors of agriculture almost ceased to exist, and the country is gradually increasing its imports of agricultural products.

Nowadays, economic globalization imposes such model of international division of labor that fixes monoculture of agriculture of the dependent countries, it contributes to their transformation into a backward raw and auxiliary serving units of the world agrosystem. The increasing concentration of production, increasing vertical integration in the agricultural complex and other signs of commercialization of agriculture led to the actual destruction of small agricultural producers.

Under such conditions of the development of agricultural production, a problem of labor migration from the village occurs. The most educated and competent workers migrate who tend to have better working and living conditions.

In the coming years, Ukraine will hardly be able to take full advantage of agroglobalization, like the rich and powerful countries of the modern world do, but it is likely to be influenced by its negative consequences and remain a raw materials appendage.

Ukraine is among the top ten world leaders in the production of sunflower oil, sunflower seeds, honey, barley, potatoes, sugar, eggs, wheat, soy.

The signs of the negative scenario of development of domestic agricultural producers in the context of economic integration and globalization are already visible. E. Zelenskaya notes the following processes:

- 1) holdingization, i.e. large-scale enterprises appear that possess hundreds of thousands of land hectares, and small forms of management are displaced;
- 2) upgrading of the equipment is absent;
- 3) degradation of human capital;
- 4) increased differentiation in incomes of various layers of the villagers;
- 5) price disparity of industry and agriculture;
- 6) decline of the village as the base for agricultural production, etc. [6].

Thus, for further development of the domestic producer of agricultural products in the context of globalization of the economy, it is necessary to develop vigorously the following areas, which, according to Yu. S. Kirilov, integrate the agricultural sector into the world economy:

1. 'Reform from below'. The main disadvantage of the reforms was that they were imposed 'from above'.
2. Real government support of the agricultural sector in the transformation of the economy.
3. Development of land market.
4. Creation of favorable conditions for the development of large agroindustrial formations without forgetting about the support of small forms of management.
5. Operation of agroservice enterprises network.
6. Formation of competitive environment in procurement and processing agricultural products.
7. Infrastructure development.
8. Construction of a new system of control over the agricultural sector, where the interests of the peasant should be centered in the basis of the administrative hierarchy [7].

#### Referin e bibliografice/References:

1. Zelenskaya, E. (2006), 5, .115-137.
2. Kirilov, Yu. S. (XX). : .1997. 455 . ISBN 966-02-0308-X.
3. Zelenskaya, E. : . : , 2009. 419 . ISBN 978-966-483-180-9.
4. Zelenskaya, E. " " , . : . , 2012. 56 . ISBN 978-966-02-6374-1.
5. Zelenskaya, E. : , , : - , 2007. 229 .
6. Zelenskaya, E. : . : . 2012, 7, .128-131.
7. Zelenskaya, E. : . 2012, 11, .104-107.

Recomandat spre editare: 14.08.2014

**PROBLEMELE DEZVOLTĂRII ECONOMICE  
A UCRAINEI ÎN SPAȚIUL INTEGRĂRII  
EUROPENE**

**Victoria BAIEVA, asistent,  
Universitatea Națională Politehnică din Odesa, Ucraina**

*Acest articol este dedicat necesității consolidării securității economice a Ucrainei în contextul globalizării prin dezvoltarea propriei politici economice și strategiei de integrare, care pot asigura funcționarea eficientă a economiei naționale, interesul național și creșterea economică a țărilor în lume.*

**Cuvinte cheie:** securitate economică, strategie de integrare a UE, economie națională, competitivitate, economie tenebră, protejarea intereselor naționale.

**PROBLEMS OF ECONOMIC  
DEVELOPMENT OF UKRAINE  
IN THE EURO INTEGRATION SPACE**

**Victoria BAIEVA, assistant  
Odessa National Polytechnic University, Ucraina**

*This article is devoted to the need to strengthen the economic security of Ukraine in the context of globalization by developing their own economic policies and integration strategies that can ensure the effective functioning of the national economy, the national interest and economic growth of the country in the world.*

**Key words:** economic security, strategy EU integration, national economy, competitiveness, shadow economy, protect national interests.

**JEL Classification: F15, F36, F52, F20**

**UDC: 330.3(477)**

© Victoria BAIEVA, turusova.viktoriya@gmail.com

**Introduction.** Today Ukraine has set an ambitious goal to join the European Economic Community by signing an association agreement with the EU. But the present socio-economic situation in Ukraine is not ready to cooperate "on equal" with the economy of the EU. Interferes technical and technological backwardness of the majority of industries, falling living standards, high level of shadow economy. The realities of today demonstrate the relevance of research on the problems of strengthening the economic security of Ukraine in the context of globalization by developing their own economic policies and strategies of European integration.

**Problem.** The problems of global economic competition now is becoming paramount importance and is the subject of active attention from both domestic and foreign experts and scholars of economic, political and legal profile. Despite the active declaring global economic player single economic environment, which "simplifies" industrial and commercial and financial transactions, every country is trying to build a competitive national economy and continuously maintain and strengthen its position in the global economic system, to minimize the effects of global threats as they occur, which, in turn, will ensure the effective functioning of the national economy and the economic growth of the country.

**Analysis of recent research and publications**

Problems of increasing economic influence of Ukraine in a globalizing world commodity markets and international competition through the creation of competitive advantage have been the subject of research of domestic and foreign scholars. Problems of economic security is devoted to scientific works, including Mirosnichenko O.V. [4], Juk V.M. [5], Romano Prodi [1] and others. But today there is no single strategy for the development of the national economy, which leads to the urgency of the problem.

**The purpose of the article.** Research the conservation of their capacity development and strengthening of national economic security and improve investment attractiveness of European integration provided choice of Ukraine.

**The main material.** In today's large-scale geopolitical and economic changes associated with the redistribution of spheres of influence of global capital, economic destabilization could lead to the loss of foreign markets for Ukrainian goods falling revenues, lower levels of business capitalization and depreciation of Ukrainian assets. This in turn increases the attractiveness of investment for European businesses subject to the signing of the Association Agreement, which provides undeniable performance guarantees and contracts create an effective public procurement system, which is an important tool to stimulate economic activity in the financial markets of the EU. The EU made master Ukrainian Economic Area investing "long" money at low rates in undeveloped and not adapted to the requirements of EU economic infrastructure of our country. Foreign businesses will begin to dynamic development in accordance with the requirements of the European Union at a time when not adapted the real sector of the economy, which requires modernization and renewal of fixed capital will dramatically lose competitive advantage.

Neutralized conditions for stabilizing the economy and its successful development, which are based on management agreements between Ukraine and Russia, in which Ukraine received lower gas prices and an agreement on a loan of \$ 15 billion and political opposition questioned the implementation of a number of projects – in shipbuilding, aircraft, building a bridge across the Kerch Strait, and others who can provide a total entry of significant investments in the Ukrainian economy. Ukrainian GDP growth forecast in 2014 to 2.3% in these conditions was quite real.

Former Italian Prime Minister and former European Commission President Romano Prodi believes that the human, technical-technological potential of Ukraine and its wealth of land as "bread breadbasket of Europe, help to "continue the transformation of Europe into a global center". Signing the agreement between EU and Ukraine "bring it under the umbrella of values and European Free Trade" "has both economic, political and geo-strategic importance to Europe and the U.S.", notes Romano Prodi. This European politician warns: "Do not make a mistake: Western interests and values is best learned by Ukraine as a reliable European partner".



"This is a serious geopolitical opportunity in Europe and the USA. We must make the most of it" [1]. First of all, the EU seeks to ensure free access to the Ukrainian market their products and services, in the second place – restrict promote products of Ukrainian business in Europe, indicating the need for alignment of competition for domestic products to foreign markets.

Economic and geopolitical opportunities of European integration of Ukraine require active scientific discussion to identify priorities for future development. The EU through its own innovative capacity is to become a partner in the development of an efficient economy of Ukraine. Law "National Security of Ukraine" is defined as national security of Ukraine, as the "protection of vital interests of human and civil society and the state, which ensured the sustainable development of society, early detection, prevention and neutralization of real and potential threats to national interests", achieved through deliberate state policy in the political, economic, military, environmental, science and technology, information and so on fields [2]. Ensuring economic and information security along with the protection of the sovereignty and territorial integrity of Ukraine applies the Constitution of Ukraine (Article 17) to the most important functions of the state [3].

Defending the assessment of the role of economic security as a defining component of national and international security, we note that the vast majority decision of all global and local issues at the national and international level is in the economic plane, and on the one hand, the critical state of the economy, including direct affecting the social and psychological health of the population, causing potential threats in other areas of national security, but on the other - that the state of economic development determines the level of the possibility of financing the state programs to ensure the necessary level of safety in all areas [4, p.8-9].

Compared with developed countries, capitalization of Ukrainian enterprises is low cost distorted and investment unattractive for reasons neglect of important articles. "In the U.S. and EU land as their own and rented, the structure of assets is 40%, while in the domestic balance sheets, it is absent. To solve the problems and other investment attractiveness and financial security of the Institute of Accounting and Finance NAAS developed new accounting and financial technology, methodology tangible asset valuation and presentation in the financial statements of the intellectual and biological capital. In general, the Ukraine due to the proposed approaches can achieve growth in the value of assets of agricultural enterprises as property investment attractiveness index more than doubled – from 228.3 to 513.4 billion hryvnya" [5].

De-shadowing Economy requires the coordinated action of all branches of government: legislative, executive and judicial. It therefore must be approved by a state program for reducing shadow economy, which would have included a number of reforms in all three branches of government that have created the conditions for the De-shadowing Economy. These conditions include: the legalization of the existing informal sector; prevent shadowing legitimate businesses; stimulate entrepreneurial activity; application of strict administrative and punitive measures; fighting corruption.

Share of informal sector is an indicator of the effectiveness of state economic policy. In the case of inefficient tax policy business starts to earn more through non-payment of taxes. This situation is in Ukraine now. It is therefore necessary to monitor the sector shadow economy and devise mechanisms to prevent illegal activities. As one of the instruments' coverage of the shadow economy can be regarded as the growing influence of EU law with which the Ukrainian business starts to be considered. However, the implementation of policies De-shadowing Economy, along with a decrease in offshore and shadow capital, fostering a full-fledged market environment by entering the Ukrainian market of foreign companies may impede recovery and efficient development of domestic business. Today shadow economy contributes officials use public service authority and an ax to grind, creating opportunities for corruption, fraud, financial, energy and raw materials. Contradiction and gaps in legislation create impunity, causing problems in the rule of law in the industrial, economic and financial activities. All of this together corrupting public officials and draws in illegal activity. Corruption and other vested interests that arise on the basis of shadow economic relations and misuse of their organizational and legal support, assumed the character regulatory reconstitution.

We consider it necessary to limit the direct involvement of the state in "manual" regulation of the economic environment. Business should be controlled by laws and not influenced by the public sector. Therefore it is necessary to ensure continuous and complete accounting of all financial transactions by applying only (where this is not possible - preferably) non-cash payments, including wages, which will monitor the payment of taxes under the influence of increased revenues gradually reduce the tax burden and increase social compensation from the budget. The introduction of a unified electronic database documentation and reporting is an integral part of a comprehensive institutional and legal framework combating shadow processes. This is accomplished by creating a unified information-analytical and accounting system through the convergence of accounting and financial components of the Ukraine to the norms, standards and policies of the EU.

The need for the implementation of the new standards of the FATF (the Financial measures) in national legislation and standards implementation in practice of all members of the national anti-money laundering, proceeds of crime and financing of terrorism leads to the need for an overall assessment of the situation in this area, identifying key factors that negative impact on the system, and implementation at national level of appropriate emergency measures [6]. The low level of use of referrals to the criminal proceedings may be indicative of a low level of inter-agency cooperation and the inconsistency of the risk assessment of the State Service for Financial Monitoring and procedures for identifying and combating operations of legalization (laundering) of proceeds from crime and financing of terrorism law enforcement.

Thus, analysis of prevention and counteraction to legalization (laundering) of proceeds from crime and terrorist financing brings out the following weaknesses in the system of prevention and counteraction to legalization

(laundering) of proceeds from crime and terrorist financing. In today's dynamic global environment conditions, there is such a thing as shadow communications –economic activity, due to the latest technological advances, which is not only subject to the applicable laws and keeping official statistics, can not be measured by any of well-known mechanism of price formation and hence tax revenues from such activities is difficult to determine. It is connected with Internet network where everything is bought and sold very difficult to account for and control. The emergence of virtual banks, shops and establishments providing these services, including the illegal nature will certainly complicate control of cash and inventory of material flows and lead to the capital of the shadow, the revitalization of transnational criminal groups, the shadow of international economic relations, global saturation globalized economy criminogenic potential.

We need an effective mechanism for monitoring the state of this market, which is growing rapidly, which of course are not many people, certainly not sold on the amount of goods and services, so instead we get a significant revenue increase in the budget deficit, national debt. Globalization shadow processes in economic relations is a worldwide problem, but resistance criminogenic shadow process is the responsibility of the entire international community. An important factor in reducing shadow economy should be the continuation of a comprehensive tax reform aimed at reducing and leveling the tax burden, simplifying the tax system, strengthening of tax control in terms of production costs, promotion of investment, minimizing the cost of implementation and administration of tax.

It is also necessary to establish a transition period of amnesty policies in relation to non-criminal shadow capital by opening the way for him to legal investment. This will require the adoption of the Law "On the legalization of funds obtained through non-criminal" with the appropriate settlement process and conditions of legalization and guarantees no prosecution subjects legalization. It should be noted that such measures De-shadowing Economy as "amnesty" non-criminal origin of capital will be effective when actually become the choice of either "closed" or work "in white". The shadow market is growing, limiting cash flows and foreign exchange, new taxes for working people (utilization tax, income on deposits, foreign currency transactions) will not lead to improvement.

Ukraine needs to implement strategies to attract the legalization of international organizations specialized in combating the illegal economy and civil society. The implementation of these and other measures to further facilitate

the De-shadowing Economy is not only a full-fledged market environment, the economy, money-laundering, the process of democratization of the economy and society as a whole, but also significantly increase the competitiveness of the economy and the removal of real threats to national security. Today the country has to ensure internal balance the interests of different population groups and business groups. Ukraine should develop its own model of orientation in world space and use available benefits for their own development, otherwise it may get negative consequences. You must position yourself as an equal partner in the country's entry into the world economy.

To form the integration of cooperation with the EU need to identify the factors ensuring the economic security that will oppose globalization challenges and threats to national economic development.

National Security Strategy clearly highlights that proper financial and logistical support provided by its performance measures should be based on sustainable and dynamic development of the national economy and expanding financial capabilities of the state [7]. Long-term stay of economy of Ukraine in a crisis situation strongly demands the implementation at national level of system and integrated action program aimed at reviving economic potential, improving the level of national security and its economic component, the definition of destabilizing factors, the localization of their impact, conducting preventive measures, timely compensation deviations from the normal state, which in turn determines the need for further research in this area.

**Conclusions.** Economic growth slowed Ukraine not only the crisis of the world economy as a complete loss of their capacity while maintaining the current economic growth model. It is necessary to build for Ukraine its own economic policy and European integration strategy, actively use the latest accounting and financial technology aimed at improving the investment attractiveness and financial security of different enterprises, carry out the harmonization of legislation of Ukraine with the European standards for the gradual adoption of European values. Difficulty practical implementation has not been fully worked out model of economic growth in Ukraine globally while respecting strict transparency requirements of business is obvious. But let's hope that the prospects of cooperation with the EU would be an additional factor in the motivation to modernize Ukrainian business coupled with effective implementation of prudent fiscal policy.

#### Referin e bibliografice/References:

1. PRODI, R. EU should welcome Ukraine as a partner for Europe's own good. 2013, 2 april [accesat 22 octombrie 2014]. Disponibil: <http://www.csmonitor.com/Commentary/Opinion/2013/0402/EU-should-welcome-Ukraine-as-a-partner-for-Europe-s-own-good>
2. : 964-IV 19.06.03. : ( ). 2003, 39, . 351. [accesat 2 septembrie 2014]. Disponibil: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/964-15>
3. : 254 /96- 28.06.1996. : ( ). 1996, 30, . 141. [accesat 12 mai 2014]. Disponibil: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
5. : . 2007, 12, . 8-11.
6. : . 2013, 4 (62), . 32-38.
7. (FATF): [accesat 14 octombrie 2014]. Disponibil: [http://www.sdfm.gov.ua/content/file/Site\\_docs/2008/20.09.08/40\\_ukr\\_new-3.htm](http://www.sdfm.gov.ua/content/file/Site_docs/2008/20.09.08/40_ukr_new-3.htm)
8. : 105 12.02.2007 [accesat 14 octombrie 2014]. Disponibil: <http://www.president.gov.ua/ru/documents/5728.html>

**Recomandat spre editare: 01.07.2014**

## CRIZELE FINANCIARE: CONCEPTE, FORME I CANALE DE TRANSMISIE

Ivan LUCHIAN<sup>1</sup>, dr., conf. univ.,  
Institutul Internațional de Management IMI-NOVA  
Sergiu GHERBOVE<sup>2</sup>, drd., INCE

*Criza financiară reprezintă un set de acoperiri sistematice a piețelor financiare și a instituțiilor din sectorul financiar, circulația monetară, finanțele internaționale, finanțele publice, municipale și corporative. Fenomenul când criza financiară poate fi mutat de la o organizație la alta sau chiar de la o țară la alta se numește contagiune financiară. Contagiunea financiară poate fi, de asemenea, un declanșator de criză valutară, criză financiară, criză economică la nivel internațional și intern. Scopul principal al acestui articol este de a reflecta concepte, forme și mecanisme de transmitere a crizei financiare și contagiune și importanța studiilor sale de politici financiare elaborare și promovare.*

**Cuvinte cheie:** criză financiară, contagiune financiară.

**Introducere.** Criza financiară reprezintă o dereglare profundă a mecanismelor financiare și a sistemului monetar, care se manifestă prin necorespunderea veniturilor și cheltuielilor bugetare, instabilitatea și cderă cursului valutar, neplățile reciproce ale agenților economici etc. [16].

Cercetătorul român Cristian Paun menționează: „Crizele financiare sunt asociate unei diminuări drastice a încrederii investitorilor în sistemul financiar. Pe fondul acestei credibilități în scădere capitalurile sunt retrase de pe piețele financiare și repatriate în țara lor de origine. Acest efect generează o scădere a lichidității tranzacțiilor pe bursă, o presiune pe cursul de schimb (pe fondul creșterii cererii de valută necesară conversiei sumelor dezinvestite de pe piața de capital) și o presiune pe rata dobânzii (pe fondul diminuării cererii de titluri financiare)” [5].

De asemenea, în opinia lui Cristian Paun, criza financiară nu este decât o formă de manifestare a crizei economice și reflectă o neîncredere în sistemul financiar, o scădere semnificativă a volumului tranzacțiilor la bursă, o dereglare a mecanismelor de piață [6].

Literatura economică distinge următoarele tipuri de crize financiare:

- *Criza bursei* constituie scăderea bruscă și stabilă a cotelor bursiere într-un interval relativ scurt de timp [12].

- *Criza bancară* este definită ca fiind o situație în care într-o țară mai multe bănci intră în imposibilitate de a-și onora obligațiile de plată pe termen scurt (adică are loc criza de lichiditate) sau pasivele băncii sunt mai reduse decât activele băncii, ceea ce duce la insolabilitatea acestei instituții financiare [5].

- *Criza valutară* apare în domeniul valutar, pe piețele valutare în situații critice, care se caracterizează prin oscilații importante ale cursului valutar și care se soldează cu epuizarea

## FINANCIAL CRISES: CONCEPTS, FORMS AND TRANSMISSION CHANNELS

Ivan LUCHIAN, PhD, Associate Professor,  
International Institute of Management IMI-NOVA  
Sergiu GHERBOVE, PhD Student, NIER

*Financial crisis is a systematically covering upset of financial markets and institutions financial sector, monetary circulation, international finance, government, municipal and corporate finance. The phenomenon when the financial crisis can be shifted from one organization to another or even from one country to another is called financial contagion. Financial contagion can also be a trigger of currency crisis, financial crisis, economic crisis at domestic and international levels. The main aim of this article is to reflect concepts, forms and transmission mechanisms of financial crisis and contagion and the importance of his studies for financial policies elaboration and promotion.*

**Key words:** financial crisis, financial contagion.

**JEL Classification:** G01, G15, G17, G21

**Introduction.** The financial crisis is a profound disruption of financial mechanisms and the monetary system, which is manifested by the mismatch of budget revenue and expenditures, exchange rate falling and instability, mutual non-payment of operators etc. [16].

Romanian researcher Cristian Paun mentions: „Financial crises are associated with a drastic reduction in investor confidence in the financial system. Amid the declining credibility capital are withdrawn from the financial markets and repatriated to their country of origin. This effect produces a decrease in liquidity on the exchange transactions, foreign exchange pressure (due to increased demand for currency conversion amounts required disinvestment of capital market) and interest rate pressures (reducing of demand for securities)” [5].

Also, according to Cristian Paun, financial crisis is not only a manifestation of economic crisis but also reflects a lack of confidence in the financial system, a significant decrease in the volume of stock exchange transactions, a disturbance of market mechanisms [6].

The economic literature distinguishes the following types of financial crisis:

- *Stock exchange crisis* is the sudden drop and stable exchange quotations in a relatively short time [12].

- *Banking crisis* is defined as a situation where some banks of one or more countries are unable to meet their payment obligations in the short term (ie liquidity crisis occurs) or the liabilities value of the bank are lower than the bank's assets, which leading to the insolvency this financial institution [5].

- *Currency crisis* occurs in currency exchange markets in critical situations characterized by significant

<sup>1</sup> ©Ivan LUCHIAN, luchian\_ivan@mail.ru

<sup>2</sup> ©Sergiu GHERBOVE, sergh27@gmail.com

rezervelor valutare ale Țărilor [9].

- *Criza investi ională* reprezintă o situa ție de impas în derularea procesului investi ional, determinat fie de refuzul investitorilor de a realiza oportunit ățile investi ionale, fie de absen ța acestora, precum și din alte motive specifice.

- *Criza de datorie* este definită ca fiind acea situa ție (sau există suspiciuni serioase de apari ție a acesteia), în care debitorii mari sau chiar o țară este în incapacitate de a-și onora serviciul datoriei externe și de a rambursa plățile aferente acesteia [11].

Crizele financiare pot fi *locale* (care se manifestă în limita unei țări), *internationale (globale)*, care se manifestă prin înrăutățirea situa ției financiare din cea mai mare parte a Țărilor industrial dezvoltate și este urmat de efectul contagiunii financiare globale [14].

Însă în practică nu există forme pure de crize.

Un concept aparte în teoria economică în acest sens îl reprezintă crizele gemene (twin crises) – crizele valutare și ale sectorului bancar [2].

Caracteristicile de bază ale crizei financiare sunt următoarele [10]:

- Exerci ă un impact negativ pe termen mediu și lung asupra activității economice din țară și asupra bunăstării popula ției;

- Se manifestă:

- *în sectorul financiar și piețele financiare* – prin creșterea bruscă a nivelului ratelor dobânzilor, creșterea ponderii băncilor și altor institu ții financiare problematice, a volumului datoriilor problematice, reducerea substanțială a creditării economiilor și popula ției, falimentele în lanț, reducerea substanțială a profitabilității activității bancare și a altor activități financiare, dominarea activității financiare speculative asupra celei investi ionale, creșterea masivă a cursurilor valorilor mobiliare, reînnoirea decontărilor cu amplificarea colapsului sistemului de plăți, obținerea pierderilor în masă pe piața instrumentelor financiare derivate, reducerea lichidității piețelor și institu țiilor financiare cu efect domino, panica bancară;

- *în domeniul finanțelor interna ționale* – prin creșterea necontrolată a cursului monedei naționale, exodul capitalului din țară, creșterea substanțială a datoriei externe și a volumului plăților întârziate ale statului și organiza țiilor comerciale, transferul riscului sistemic pe piața interna țională și piețele financiare ale altor țări;

- *în domeniul circula ției monetare* – prin creșterea bruscă necontrolată a prețurilor, care poate trece în infla ție cronică, fuga de moneda națională, implementarea rapidă în uz intern a valutei forte, apari ția în masă a substituenților de monedă;

- *în domeniul finanțelor publice* – prin reducerea bruscă a volumului rezervelor interna ționale și fondurilor publice de stabilizare, apari ția și acutizarea problemei deficitului bugetar, reducerea colectării impozitelor și taxelor, reducerea finanțării bugetare și a cheltuielilor statului, creșterea rapidă a datoriei de stat.

Criza financiară se desfășoară ca o succesiune a mai multor faze [8]:

- **Faza 1: Debutul crizei financiare.** Această fază este cea mai dificilă de recunoscut. Primele semne apar odată cu pierderile suportate de institu țiile financiare și/sau investitorii de la activele, pe care le dețin, sau de la împrumuturile acordate. Aceste pierderi încep să se răspândească în rândul participanților pe piața ca efect domino. De rând cu aceasta,

fluctuațiile de schimb, care rezultă în epuizarea rezervelor valutare ale Țărilor [9].

- *Investment crisis* reprezintă o situa ție de impas în dezvoltarea procesului investi ional, care este determinată de refuzul investitorilor de a realiza oportunit ățile investi ionale, sau de lipsa acestora, și din alte motive specifice.

- *Debt crisis* este definită ca fiind situa ția (sau există suspiciuni serioase de apari ție a acesteia) când împrumutătorii mari sau chiar o țară este în incapacitate de a-și onora serviciul datoriei și de a rambursa plățile aferente acesteia [11].

Crizele financiare pot fi *locale* (care are loc în interiorul unei țări), *internationale (globale)*, care se manifestă prin înrăutățirea situa ției financiare în majoritatea Țărilor industrial dezvoltate și este urmată de efectul contagiunii financiare globale [14].

Însă în practică, nu există forme pure de crize.

Un concept aparte în teoria economică în acest sens îl reprezintă crizele gemene (Twin Crises) – crizele valutare și ale sectorului bancar [2].

Caracteristicile de bază ale crizei financiare sunt următoarele [10]:

- Exerci ă un impact negativ pe termen mediu și lung asupra activității economice în țară și asupra bunăstării popula ției;

- Se manifestă:

- *în sectorul financiar și piețele financiare* – prin creșterea bruscă a nivelului ratelor dobânzilor, creșterea ponderii băncilor și altor institu ții financiare problematice, a volumului datoriilor problematice, reducerea substanțială a creditării economiilor și popula ției, falimentele în lanț, reducerea substanțială a profitabilității activității bancare și a altor activități financiare, dominarea activității financiare speculative asupra celei investi ionale, creșterea masivă a cursurilor valorilor mobiliare, reînnoirea decontărilor cu amplificarea colapsului sistemului de plăți, obținerea pierderilor în masă pe piața instrumentelor financiare derivate, reducerea lichidității piețelor și institu țiilor financiare cu efect domino, panica bancară;

- *în domeniul finanțelor interna ționale* – prin creșterea necontrolată a cursului monedei naționale, exodul capitalului din țară, creșterea substanțială a datoriei externe și a volumului plăților întârziate ale statului și organiza țiilor comerciale, transferul riscului sistemic pe piața interna țională și piețele financiare ale altor țări;

- *în domeniul circula ției monetare* – prin creșterea bruscă necontrolată a prețurilor, care poate trece în infla ție cronică, fuga de moneda națională, implementarea rapidă în uz intern a valutei forte, apari ția în masă a substituenților de monedă;

- *în domeniul finanțelor publice* – prin reducerea bruscă a volumului rezervelor interna ționale și fondurilor publice de stabilizare, apari ția și acutizarea problemei deficitului bugetar, reducerea colectării impozitelor și taxelor, reducerea finanțării bugetare și a cheltuielilor statului, creșterea rapidă a datoriei de stat.

Criza financiară se desfășoară ca o succesiune a mai multor faze [8]:

- **Faza 1: Debutul crizei financiare.** Această fază este cea mai dificilă de recunoscut. Primele semne apar odată cu pierderile suportate de institu țiile financiare și/sau investitorii de la activele, pe care le dețin, sau de la împrumuturile acordate. Aceste pierderi încep să se răspândească în rândul participanților pe piața ca efect domino. De rând cu aceasta,

crește aversiunea lor față de risc. Acest proces se agravează prin vânzările masive de active de către instituțiile financiare. Toate acestea în complex afectează nivelul de lichiditate pe piețele financiare.

➤ **Faza 2: Degradarea sistemului financiar.** În spirea situației de pe piața financiară impune instituțiile financiare să-și revizuiască politicile de management financiar, să reevalueze percepțiile inițiale ale riscului și ale activelor, precum și strategiile de plasamente pentru a reduce pierderile. În rezultat are loc dezintermedierea masivă și eliminarea activelor toxice. Atât instituțiile financiare, cât și alii investitori se grăbesc să vândă activele chiar și pe segmentele neafectate ale piețelor financiare, iar prețurile activelor suport presiuni descendente extreme.

➤ **Faza 3: Începutul încetirii creșterii economice.** Datorită legăturii strânse dintre sectorul financiar și economia reală, procesele negative de pe piața financiară se transformă într-o criză economică. Aceasta are loc din cauza dereglării mecanismelor financiare ale unităților economice, care datorită retragerii de pe piața investitorilor și creditorilor rămân fără acces la finanțare. De asemenea, lipsirea de creditare se reflectă asupra stării financiare ale gospodăriilor casnice, ceea ce reduce drastic nivelul consumului. Aceasta accelerează desfășurarea în continuare a spiralei recesiunii economice. Astfel, la etapa a treia începe trecerea crizei a hotarelor segmentului pieței financiare, unde s-a declanșat, în alte segmente și la nivelul economiei.

➤ **Faza 4: Derularea crizei.** Lipsa unor intervenții eficiente din partea autorităților politice și organelor de supraveghere la stadiile incipiente ale unei crize poate contribui la escaladarea în continuare a acesteia, care poate să conducă la falimentul instituțiilor financiare și debitorilor acestora, precum și propagarea crizei prin *efectul domino*. Toate acestea conduc la adâncirea în continuare a crizei economice, creșterea omajului și declinul economic sever.

În acest moment, în contextul crizei, agențiile de rating tind să adapteze ratingurile suverane cu mai multe trepte în jos, ceea ce are drept efect tendința de reducere a cursului de schimb la niveluri lipsite de sens. Resursele financiare devin limitate și rezervele internaționale devin epuizate. În această fază, pot avea tulburări sociale, răscoale politice, schimbări ale conducerii. Criza ajunge la un stadiu, la care nu este posibil ca ea să se mai agraveze.

➤ **Faza 5: Stabilizarea și începutul procesului de restabilire.** Stabilizarea și începutul procesului de restabilire are loc în mai multe stadii: reducerea gradului de îndatorare și restabilirea piețelor activelor financiare; îmbunătățirea pozițiilor de bilanț ale instituțiilor financiare; scăderea volatilității pieței financiare financiare, reducerea incertitudinii aferente și recaptarea încrederii; restabilirea activităților economice ale celor mai afectate sectoare și restabilirea bunăstării gospodăriilor casnice; restabilirea cererii în condițiile autohtone; reluarea cheltuielilor investiționale; îmbunătățirea condițiilor pe piața muncii și a consumului.

Un rezultat al crizei financiare este *contagiunea financiară* – proces local și/sau internațional legat de răspândirea oscilațiilor variabilelor economice, care pot fi exprimate prin modificarea simultană a cursurilor valutare, cotelor valorilor mobiliare, ratelor dobânzilor (profitabilității) instrumentelor de împrumut și fluxurilor de capital [15].

Simultaneous increase their aversion to risk. This process is aggravated by massive sales of assets by financial institutions. This complex affects the liquidity of financial markets.

➤ **Phase 2: Degradation of the financial system.** Tightening the situation on the financial market requires financial institutions to review their financial management policies, to reassess the initial perceptions of risk and asset and investment strategies to reduce losses. The result is massive deleveraging and elimination of their toxic assets. Both financial institutions and other investors rush to sell assets even in unaffected segments of the financial markets and asset prices bear extreme downward pressure.

➤ **Phase 3: Beginning of the economic downturn.** Due to the close link between the financial sector and the real economy, negative processes in the financial market turn into an economic crisis. This is due to the disturbance of their financial mechanisms entities that due to the withdrawal of investors and creditors remain without access to finance. Also lending deprivation reflects on the financial situation of households, which drastically reduces the consumption. This further accelerates deployment spiral downturn. Thus, the third stage begins transition boundaries of the financial market crisis from the segment, which erupted, in other segments and the economy.

➤ **Phase 4: Crisis conduct.** Lack of effective interventions from political authorities and supervisory bodies in the early stages of a crisis may contribute to its further escalation that could lead to bankruptcy of financial institutions and borrowers, as well as the propagation of the crisis as *domino effect*. All this leads to further deepening of the economic crisis, rising unemployment and severe economic decline. At this point in the crisis, rating agencies tend to adapt sovereign ratings multistage downward trend which has the effect of reducing exchange rate levels meaningless. Financial resources are limited and international reserves are depleted. At this stage, may have social unrest, political upheavals, changes in management. The crisis reached a stage where it isn't possible that it is also worse.

➤ **Phase 5: Stabilization and early recovery process.** Stabilization and early recovery process takes place in several stages: deleveraging and restore of financial asset markets; improving of balance sheet positions of financial institutions; decrease of financial market volatility, reduce of uncertainty and restore confidence related; restore the economic activities of the affected sectors and restore household welfare; restore domestic demand conditions; resumption of investment spending; improving labor market conditions and consumption.

One result of the financial crisis is *financial contagion* – a local and / or international process related to the spread of oscillation of economic variables, which can be expressed by modifying simultaneously exchange rates, rating securities rates (profitability) loan instruments and capital flows [15].

It can be treated and the scenario in which small

Ea poate fi tratată ca scenariu, în care ocurile mici, care inițial afectează numai unele instituții financiare sau un anumit domeniu al economiei, se răspândesc asupra restului sectoarelor financiare și altor ri, a căror economii au fost în prealabil sănătoase, în modul similar transmisiei unei epidemii de infecții medicale [3].

Pot fi evidențiate două forme de baze ale contagiunii financiare [17]:

- *contagiunea de piață*, care este legată de bazele fundamentale ale pieței și care se caracterizează prin creșterea bruscă a volatilității indicatorii economici microeconomici. Cel mai elocvent exemplu al contagiunii poate fi urmărirea în indicatorii activității sectorului bancar: valoarea activelor, pozițiile valutare, profitabilitatea capitalului ș.a.

- *contagiunea irațională*, care este rezultatul comportamentului neadekvat (în condițiile create) al investitorilor sau agenților de piață și se manifestă în panica financiară, criza de încredere ș.a.

Un aport important în studierea fenomenului contagiunii financiare au avut cercetările lui Paul Masson, în care el diferențiază efectul de muson, efectul de difuzie (spillover) și contagiunea netă [4].

*Efectul de muson* are loc atunci, când schimbările în economiile țărilor dezvoltate influențează economiile țărilor în curs de dezvoltare.

În dependență de faptul, dacă criza dintr-o țară conduce la înrăutățirea condițiilor în altă țară sau schimbarea așteptărilor, Masson face diferențiere dintre efectul de difuzie și contagiunea netă.

*Efectul de difuzie* apare în cazul afectării indirecte a activității sau intereselor anumitor operatori ai pieței, care nu au legătură directă cu problemele financiare inițiale. În cazul, în care factorii fundamentali nu se schimbă, ci se modifică aprecierile acestor condiții sau perceperea riscului de către investitori și are loc o criză declanșată fără cauze evidente, este vorba de *contagiunea netă*.

Contagiunea financiară se poate manifesta atât la nivel național (domestic), cât și la nivel internațional, iar pentru declanșarea ei este necesară existența unor legături cauzale de natură diferită.

Primele sunt legate de așa-numitele **ocuri reale**, care se referă la sectorul real al economiei, precum și **ocurile intermediare specifice** – un oc care lovește o bancă sau o instituție financiară non-bancară, și este specific în origine sau pentru bancă sau instituție financiară. Unul dintre canalele reale mai frecvent studiate de contagiune sunt *legăturile comerciale*, care se manifestă prin nerespectarea angajamentelor contractuale de plată de către parteneri [1].

În epoca globalizării **legăturile financiare cauzale** pot fi examinate drept canale mai importante de difuzie de contagiunii, determinate de nivelul înalt al integrării pieței financiare între economiile afectate [1]. La ele se pot referi: expunerea unor riscuri prin întreținerea relațiilor contractuale cu anumiți creditori comuni și creditori interdependenți, integrarea sistemului financiar autohton cu piața financiară internațională, nerespectarea condițiilor de plată pentru contrapartidă, reechilibrarea portofoliului de către participanții de bază ai pieței soldate cu vânzările în masă de active. Ultimele pot cauza *ocuri corelate de lichiditate*.

Contagiunea financiară poate avea loc și sub influența

shocks, which initially affect only some financial institutions or a particular area of the economy, spread over the rest of the financial sector and other countries whose economies have been previously healthy, similar mode of transmission an epidemic of medical infections [3].

Can be divided into two basic forms of financial contagion [17]:

- *Market contagion*, which is related to market fundamentals, which is characterized by the sudden increase in the volatility of economic indicators microeconomic. The most striking action of contagion can be traced in banking activity indicators: the value of assets, foreign exchange positions, profitability, capital and so on. a.

- *Irrational contagion*, which is the result of inappropriate behavior (in created terms) investor or market agents and the financial panic occurs, the crisis of confidence and so on.

An important contribution to the study of financial contagion phenomenon had Paul Masson's research, in which he distinguishes effect of monsoon, effect of diffusion (spillover) and net contagion [4].

- *Monsoon effect* occurs when changes in the economies of developed countries affect developing economies.

Depending on, whether the crisis in one country leads to worsening conditions in another country or bedraggled expectations, Masson differentiates between the effect of diffusion and net contagion.

*Diffusion effect* occurs when an indirect damage of business or interests of certain market participants that are not directly related to the initial financial problems. In case, the fundamentals do not change, but change assessments of these conditions or risk perception by investors and triggered a crisis occurs without obvious cause, it is the *net contagion*.

Financial contagion can occur both at the national (domestic) and international levels and to trigger them is necessary to have a different kind of causal link.

The first is related to the so-called **real shocks**, which refers to the real economy and **specific intermediate shock** – a shock that hits a bank or non-bank financial institution and specifically home to the bank or financial institution.

One of the most commonly studied real channels of contagion are *commercial ties*, which is manifested by failure to pay contractual commitments by partners [1].

In the age of globalization **financial causal links** can be considered as the most important channel of contagion diffusion caused by high levels of financial market integration between the affected economies [1]. They may refer to: exposure to risks by maintaining contractual relationships with certain common creditors and lenders, interdependent domestic financial system integration with international financial markets, failure to comply with payment to the counterparty, portfolio rebalancing the basis of market participants resulting in massive active sales. The latter can cause *correlated liquidity shocks*.

**efectelor informaționale**, care sunt determinate de imperfecțiunile de informare, costurile de achiziție și prelucrare a informației face dificilă în evaluarea fundamentală corectă și un anumit grad de ignoranță rațională a majorității participanților pieței financiare. Ca rezultat, o criză pe un anumit segment sau pe întreaga piață financiară autohtonă, precum și din altă țară, vânzările participanților profesioniști dictate de diferite motive fundamentale și tehnice și-ar putea determina schimbarea atitudinii față de condițiile fundamentale autohtone și să-i determine pe aceștia să vândă activele în aceste țări, chiar dacă fundamentalele lor rămân obiectiv neschimbate.

Contagiunea financiară poate avea și **canale (legături) politice** [7]. Atunci când un grup de țări formează o uniune politică, aceasta poate duce la creșterea legăturilor între piețele financiare ale națiunilor membre.

În urma celor expuse se poate concluziona, că studiile moderne demonstrează esența, tipologia și mecanismele de desfășurare a crizelor financiare, cunoașterea căroră permite de a prezice derularea evenimentelor în timpul crizei financiare în scopul evitării greșelilor frecvente ale operatorilor pieței și profitarea de oportunitățile create. De asemenea, ea este importantă pentru promovarea politicilor financiare și a sistemului de reglementare din diferite țări.

Financial contagion can occur under the influence of **informational effects** that are caused by imperfections of information, costs of acquisition and processing of information makes fundamental. As a result, a crisis in a particular segment or the entire domestic financial market, as well as other country-driven sales professional participants of various fundamental and technical reasons might lead to fundamental change their attitude towards local conditions and to determine them to sell assets in these countries, even if their fundamentals remain the same.

Financial contagion may have **policy channels (links)** [7]. When a group of countries forming a political union, it may increase the links between the financial markets of member nations.

After the subject it may be concluded that modern studies demonstrate the essence, typology and mechanisms for ongoing financial crisis, the knowledge which allows to predict the course of events during the financial crisis and to avoid common mistakes and market operators taking advantage of the created opportunities. Also, it is important to promote the financial and regulatory system in different countries.

#### Referințe bibliografice / References

- CHEUNG, L., TAM, C.-S., SZETO, J. Contagion of Financial Crises: A Literature Review of Theoretical and Empirical Frameworks. 2009, june [accesat 11 iulie 2014]. Disponibil: <http://www.hkma.gov.hk/media/eng/publication-and-research/research/research-notes/RN-02-2009.pdf>
- Crizele financiare [accesat 21 iulie 2014]. Disponibil: <https://ru.scribd.com/doc/24849721/CRIZELE-FINANCIARE-1>
- Financial contagion [accesat 11 august 2014]. Disponibil: [http://en.wikipedia.org/wiki/Financial\\_contagion](http://en.wikipedia.org/wiki/Financial_contagion)
- MASSON, P. Contagion: monsoonal effects, spillovers, and jumps between multiple equilibria. 1998, september [accesat 11 iulie 2014]. Disponibil: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/wp98142.pdf>
- PUN, C. Cauzele, propagarea și efectele crizelor într-o lume din ce în ce mai globalizată [accesat 1 iulie 2014]. Disponibil: <http://www.sferapoliticii.ro/sfera/148/art02-paun.html>
- PUN, C. Ce este o criză financiară? [accesat 7 iulie 2014]. Disponibil: <http://cristianpaun.finantare.ro/2008/12/13/ce-este-o-criza-financiara/>
- JITHENDRANATHAN, T. Financial Market Contagion [accesat 11 iulie 2014]. Disponibil: <http://www.math.umn.edu/finmath/seminar/MaterialsY12/slides20121130.pdf>
- ZETI AKHTAR, A. Managing Financial Crisis in an Interconnected World: Anticipating the Mega Tidal Waves. Basel, 2014, 29 june [accesat 11 iulie 2014]. Disponibil: <http://www.perjacobsson.org/lectures/062914.pdf>
- [accesat 11 iulie 2014]. Disponibil: [http://bankir.ru/slovar/v/valyutnyiy\\_krizis](http://bankir.ru/slovar/v/valyutnyiy_krizis)
- [accesat 22 august 2014]. Disponibil: <http://www.mirkin.ru/fin-future/part2/11/introduction-to-financial-crises.html>
- [accesat 11 iulie 2014]. Disponibil: [http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ\\_dict/20898](http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/20898)
- [accesat 12 iulie 2014]. Disponibil: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>
- [accesat 6 iulie 2014]. Disponibil: <http://yourlib.net/content/category/36/96/105/>
- [accesat 11 iulie 2014]. Disponibil: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/1777019>
- [accesat 11 iulie 2014]. Disponibil: <http://www.finman.ru/articles/2002/3/656.html>
- [accesat 11 iulie 2014]. Disponibil: <http://www.vedomosti.ru/glossary>
- [accesat 11 iulie 2014]. Disponibil: <http://znanie.podelise.ru/docs/96433/index-820-12.html?page=10>

Recomandat spre publicare: 01.09.2014

**STRUCTURA LOIALIT II  
FA DE CONSUMATOR A PIE ELOR  
FERMIERILOR ÎN LITUANIA**

**Lina PILELIEN<sup>1</sup>, lector universitar., dr.  
Universitatea Vytautas MAGNUS,  
Lituania**

*Fiind dezam gi i de calitatea alimentelor în supermarket-uri, oamenii sunt în c utare de produse s n toase în alte locuri. Piețele fermierilor sunt adesea considerate ca o alternativ . În prezent, piețele fermierilor câștig popularitate în Lituania, precum și în multe alte ț ri. Cu toate acestea, concurența în rândul fermierilor este de asemenea în creștere. În timp ce loialitatea clienților devine unul dintre obiectivele fundamentale pentru cea mai mare parte a organizațiilor, aceleași reguli pot fi adaptate, dac consider m agricultura ca fiind o companie. Cunoscând structura de fidelizare a clienților în piaț agriculturilor, fermierul poate fi ajutat în luarea m surilor optime pentru p strarea clienților fideli și s exceleze pe pia .*

**Cuvinte cheie:** loialitatea clienților, piețele fermierilor, etapele de loialitate, structura.

**Introduction.** Intense processes of globalization are leading to many changes in human lives, their behaviour as citizens and consumers. People become more educated not only in terms of technology, but in healthy lifestyle, as well. The emergence of a more reflexive and discerning customer has created inter alia a demand for ‘better’ food (i.e. quality and ‘authenticity’) in terms of sourcing, processing, and specialist distribution/retailing [1].

Farmers’ markets are often considered as a way to healthier life-style. Farmers’ markets continue to rise in popularity as consumer demand for obtaining fresh products directly from the farm increases; as a result, farmers’ markets have become an increasing visible part in the urban-farm linkage [2]. However, growing popularity creates a background for the increases in competition, as well: contemporary consumers are becoming stricter, more concerned about the quality, and more demanding to products they buy. On the other hand, the field for customer loyalty formation can be envisioned.

Considering the phenomenon of customer loyalty, its succession has to be mentioned. The previous research [3, 4] enabled to identify four stages of customer loyalty: (1) ‘Neutral customer’, (2) ‘Potentially loyal customer’, (3) ‘Unconsciously loyal customer’, and (4) ‘Genuinely loyal customer’. Moreover, every customer independently of his/her loyalty stage can terminate the relationships with the organization: can stop choosing the brand (product/ service/ store). Such customers can be called ‘Lost’.

The determination of the customer loyalty structure in accordance to loyalty stage can help farmers in their market segmentation, forecasting future sales, planning their product portfolio.

**FARMERS’ MARKETS’  
CUSTOMER LOYALTY STRUCTURE  
IN LITHUANIA**

**Lina PILELIEN , PhD, Assoc. Prof.,  
Vytautas MAGNUS University,  
Lithuania**

*Being disappointed with food quality in supermarkets, people are searching for healthier products in other places. Farmers’ markets are often considered as an alternative. Nowadays, farmers’ markets are gaining their popularity in Lithuania, as well as in many other countries. However, the competition among farmers is increasing as well. As customer loyalty is becoming one of the fundamental goals for the main part of organizations, the same rules can be adapted if considering farmer as a company. Knowing the customer loyalty structure in farmers’ market can help a farmer in taking optimal measures for keeping loyal customers and excelling in the market.*

**Key words:** customer loyalty, farmers’ markets, loyalty stages, structure.

**JEL Classification:** F63, L23, N2, N5, N54

Moreover, many benefits of loyal customers are presented and analyzed in scientific literature; e.g., loyal customers bring stabile (or even growing) revenue [5]; loyal customers are less price sensitive than non-loyal customers [6]; loyal customers spread positive word-of-mouth [7].

The scientific literature suggests that in order to be effective, marketing efforts have to correspond to specific needs of a customer loyalty stage. Thus, it can be stated that recognition of customer loyalty stage and the fulfilment of specific needs would result in benefit for farmers.

Knowing the specific customer characteristics and needs in every loyalty stage, farmers can plan and implement marketing programmes best corresponding to specific individual customer’s needs. Accordingly, the scientific **problem** solved in the article is: what is farmers’ markets’ customer loyalty structure in Lithuania?

The **object** of the research is farmers’ markets’ customer loyalty stages.

The **aim** of the research is to determine the loyalty stages of farmers’ markets’ customers in Lithuania.

Achieving to reach the aim of the article, questionnaire research was provided. Descriptive statistics was applied to analyze the research results. Obtained results helped to draw a structure of farmers’ markets’ customer loyalty in Lithuania.

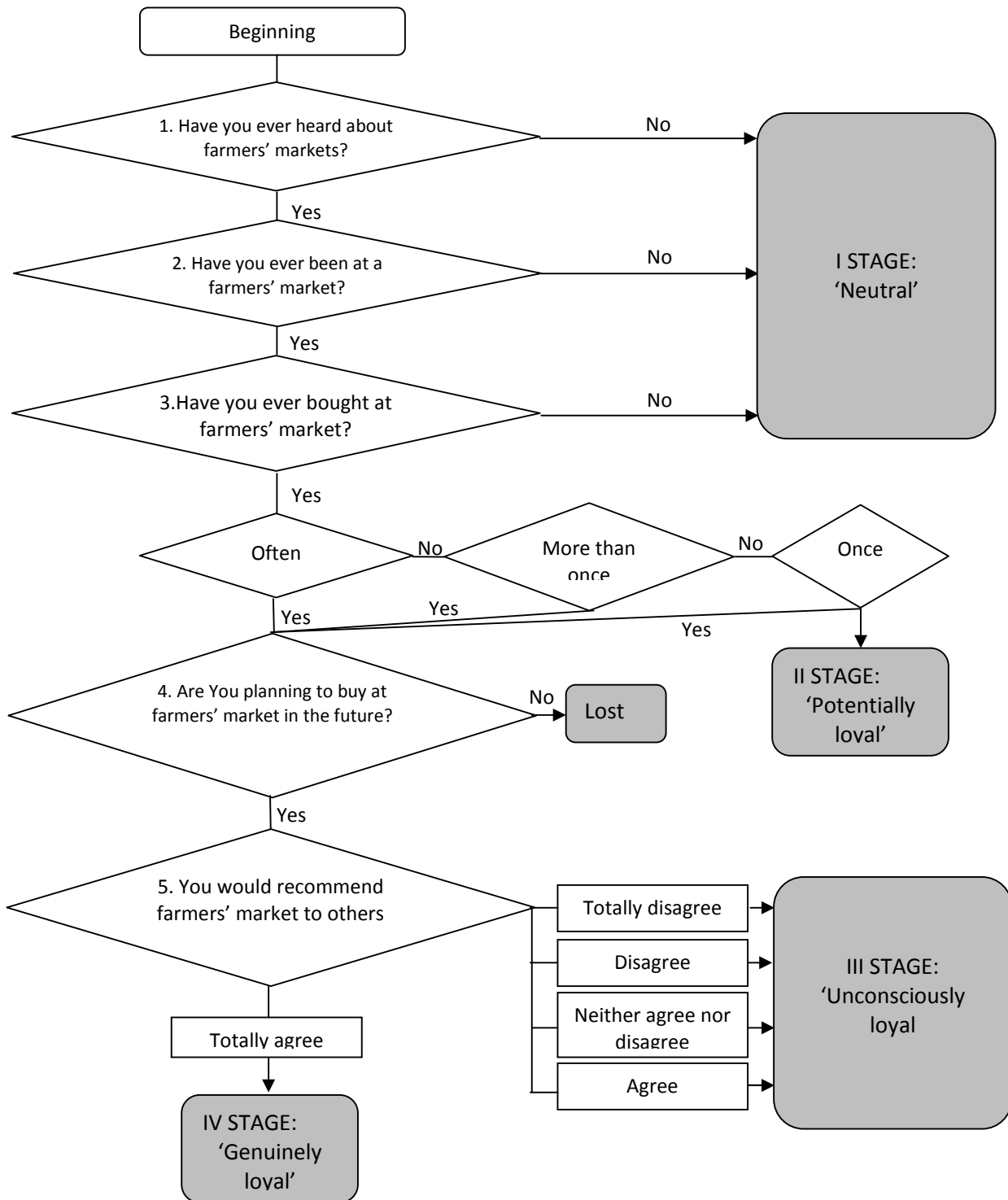
<sup>1</sup>© Lina PILELIEN , l.pileliene@vf.vdu.lt.



**Research methodology and organization**

On purpose to determine the stages of farmers' markets' customer loyalty in Lithuania, questionnaire survey was provided. The model of the determination of customer loyalty stage [4] was adopted to fit the research object. The questionnaire was composed of five questions.

The chosen methodology for the determination of customer loyalty stage helps in dividing consumers into four segments based on the stages of their loyalty: (1) 'Neutral customer', (2) 'Potentially loyal customer', (3) 'Unconsciously loyal customer', and (4) 'Genuinely loyal customer'. The algorithmic model of the research is provided in Figure 1.



**Fig.1. Algorithmic model of identification of customer loyalty stage**

As it can be seen in Figure 1, two initial questions (with possible answers 'Yes' or 'No') in the questionnaire were intended to identify 'Neutral customers'. Questions displayed, if customers had heard about the existence of farmers' markets (first question), had visited any of farmers' markets (second question). Those respondents who had never heard or been at farmers' market were called 'Neutral', meaning that they had no real possibility to form their opinion about the research object. The third question (*Have You ever bought anything at farmers' market?*) also helped in determining whether the respondent belonged to the first loyalty stage; however, this question had four answer possibilities. If the answer was 'No', it indicated the respondent's belonging to the first loyalty stage. Those respondents, who indicated that they had bought something at farmers' market *once*, were called 'Potentially loyal' – the second loyalty stage. Moreover, those respondents who had chosen the answers 'Yes, several times' and 'Yes, I often by products at farmers' market' were supposed to belong to higher than second loyalty stage.

The fourth question in the questionnaire (Figure 1) was aimed to indicate 'Lost' consumers. Respondents were asked if they were planning to buy products at farmers' market in the future. Those respondents who chose the negative answer were considered as 'Lost'.

The final question in the questionnaire helped in dividing respondents into third and fourth loyalty stages. The emotional bond with the organization can be expressed by customer's intentions to recommend [7].

Therefore, the fifth question-statement in the questionnaire was indicating the respondent's intentions to recommend farmers' markets to others (see Figure 1). This question-statement is the ultimate in loyalty measurement. The question is effective in many industries, while determining the state of customer loyalty. Accordingly, customers emphasizing the highest intentions (provided the answer 'Totally agree' in Likert scale) to recommend can be attached to the ultimate stage of loyalty, and called 'Genuinely loyal'; all other respondents (who have chosen the answers 'Totally disagree', 'Disagree', 'Neither agree nor disagree', or 'Agree') were called 'Unconsciously loyal'.

The research was held in Lithuania from March to May, 2014. The population of the research was Lithuanian citizens of any age, living in five biggest towns of Lithuania: Vilnius, Kaunas, Klaip da, Šiauliai and Panev žys.

In all of the selected towns are several farmers' markets; therefore, citizens of latter towns had equal information about the object.

The simple random sampling method was applied, so all the members of population had equal possibilities to participate in the research. 250 questionnaires were distributed and 239 were returned. Hence, the level of the answerability is 95.6 percents. 102 men and 137 women participated in the research.

### Results

Following the research procedure, the results will be analyzed in accordance to respondents' loyalty to farmers' markets stage. Generally it can be stated that all the stages exist in the market. After generalizing the research results, following results were obtained.

**Stage I.** Respondents who were characterized as belonging to the first loyalty stage were called 'Neutral', because of their lack of knowledge about the farmers' markets. After generalizing the research results it can be stated that the first customer loyalty stage is quite large: even 12.1 percent of respondents (in general it results in 29 respondents) were attached to latter stage and called 'Neutral'.

While analyzing the structure of the first loyalty to farmers' markets stage, the results provided in Figure 2 were obtained.

As it can be seen in Figure 2 below, only 6 respondents (or 2.51 percent of the total sample) have never heard about the existence of farmers' markets. Latter respondent terminated their participation in the research after answering the initial questions. The assumption was made that they have not enough knowledge and experience to provide their opinion about the phenomena.

However, research results highlighted the existence of respondents who have never visited farmers' markets despite the fact that they knew about such a possibility. As it can be seen in Figure 2, 11 respondents (or 4.6 percent of the total sample) provided such answer to the question. Hence, their participation in further survey was terminated.

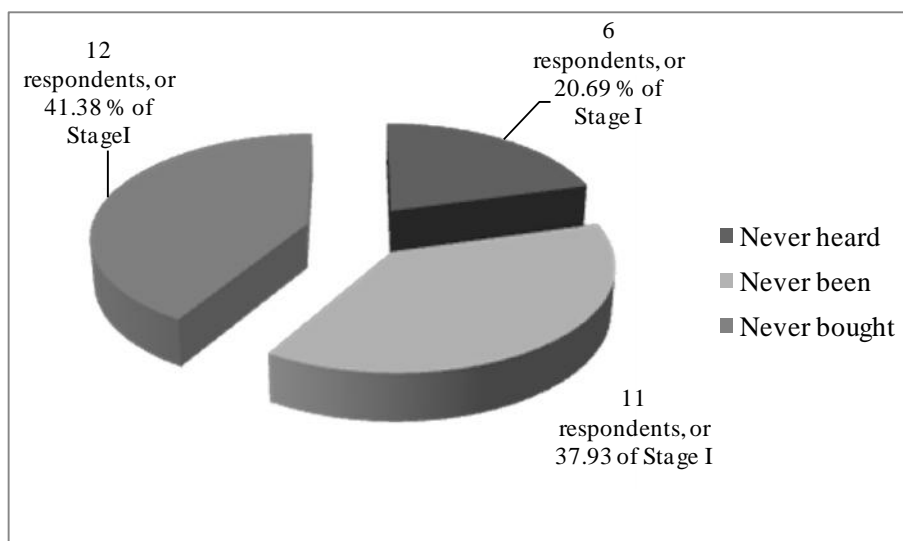


Fig. 2. The distribution of Stage I, N = 29

Furthermore, 12 respondents (or 5.02 percent of the total sample) indicated that despite that they have visited farmers' markets before, have never bought anything there. Consequently, these respondents also terminated their participation in further research.

**Stage II.** Respondents who were characterized as belonging to the second loyalty stage were called 'Potentially loyal'. The assumption is made that those customers who try to buy a product or service at least once, have a possibility to form their opinion about it. The marketer's task is to make their first experience positive. Knowing the existence of latter segment and their needs and expectation can help in making better first impression.

However, research results highlighted that latter segment is the smallest one. Only 16 respondents (or 6.7 percent of the total sample) indicated that they have bought something at farmers' market just once. Moreover, even 7 respondents (or 2.93 percent of the total sample) stated that they are not going to buy there again. While analyzing results in relative terms, it does not look very bad; however, it can be stated that even 43.75 percent of new customers are disappointed and do not intend to come back again. Such respondents were re-characterized and called 'Lost'.

Moreover, customers who were attached to the second loyalty stage were asked to indicate their willingness to recommend farmers' market to others. The obtained results are provided in Figure 3.

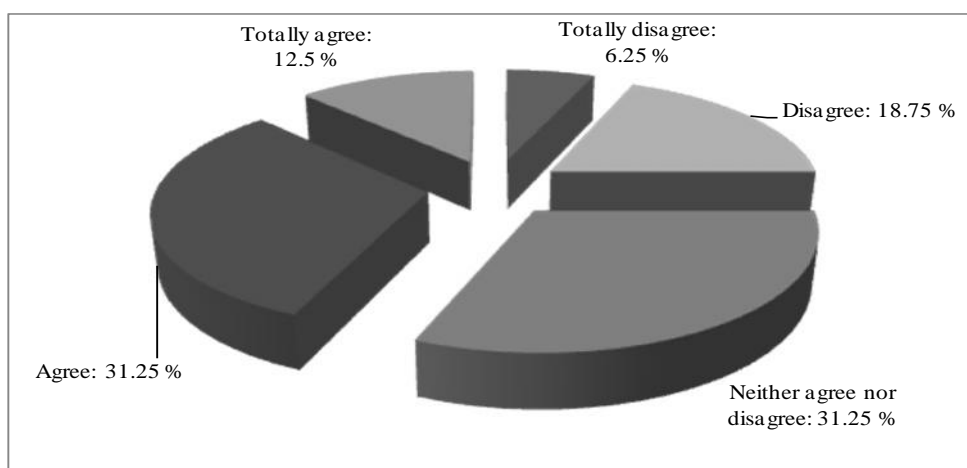


Fig. 3. The intention to recommend farmers' markets of Stage II customers, N = 16

As it can be seen in Figure 3, even 31.25 percent of respondents belonging to the second loyalty stage still lack opinion about farmers' markets. The obtained evaluation mean was 3.25 (out of 5), meaning that first impressions are not forming general opinion. Such results can indicate the lack of customer-oriented managerial decisions.

As it can be noticed in Figure 3, even 12.5 percent of 'Potentially loyal' customers indicated that they totally agree to recommend farmers' markets to others. However, such their position cannot be considered as equitable. Their experience is too weak to provide such a strong positive opinion.

**Stage III.** Respondents who were characterized as belonging to the third loyalty stage were called 'Unconsciously loyal'. Such respondents have bought products in farmers' markets more than once; however, they still do not totally agree to recommend. Research results reveal that even 28.9 percent of customers can be characterized as being 'Unconsciously loyal'. However, 4 respondents (5.8 percent of all customers belonging to the third stage or 1.67 percent of the entire sample) stated that are not going to purchase in farmers' markets in the future. Such respondents can be called 'Lost'. While analyzing the willingness to recommend, results provided in Figure 4 were obtained.

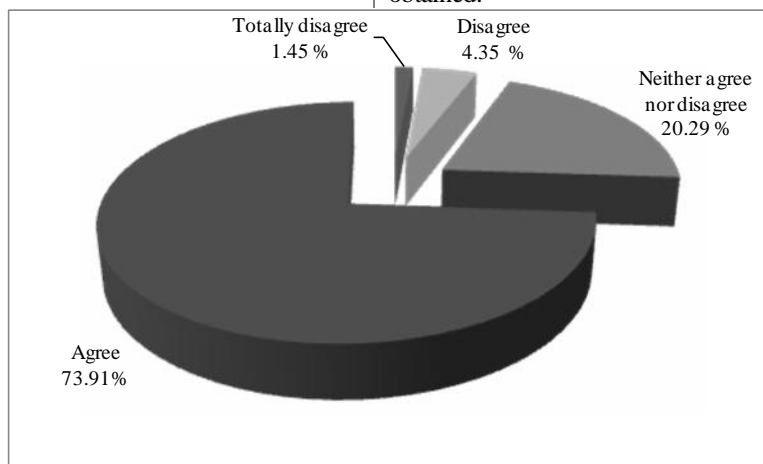


Fig. 4. The intention to recommend farmers' markets of Stage III customers, N = 69

As it can be seen in Figure 4, almost 74 percent of customers belonging to the third loyalty stage agree to recommend farmers' markets to others. Moreover, the obtained evaluation mean was 3.67 (out of 4). It can be stated that the correlation between customer loyalty and intention to recommend exists.

**Stage IV.** Respondents who were characterized as belonging to the fourth loyalty stage were called 'Genuinely loyal'. The main characteristics of latter respondents were purchase frequency and strong intention to recommend. These respondents have strong positive opinion about farmers' markets and are

willing to share this opinion with others.

Research results revealed that more than half – even 52.3 percent of respondents are 'Genuinely loyal' to farmers' markets. All of the respondents attached to the fourth loyalty stage indicated their willingness to return in the future.

The complete farmers' markets' customer loyalty structure in Lithuania is provided in Figure 5. As it can be seen, customers are willing to be loyal to farmers. However, the defection rate is still high. Moreover, the unsatisfied market segment exists; new market opportunity can be envisioned.

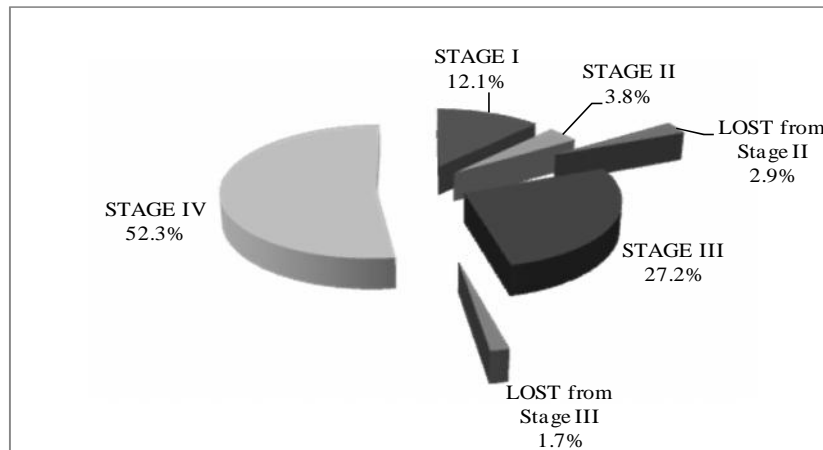


Fig. 5. Farmers' markets' customer loyalty structure in Lithuania, N = 239

Despite the high customer loyalty, the competition is intensifying, as it was mentioned in the beginning of the article. Endeavouring to keep this segment or even make it grow, marketers should take the necessary effort to be attractive. Customer loyalty is not a constant phenomenon; it may decrease, as well. Meeting customer needs and expectations is today's market's necessity. Only those marketers who will know their market structure and will take all the necessary measures to make customers satisfied will remain.

#### Conclusions

1. As people become more educated in health-related products, farmers' markets are often considered as a way to healthier life-style.

However, the competition is increasing even in this field.

The determination of the customer loyalty structure in accordance to loyalty stage can help farmers in their market segmentation, forecasting future sales, planning their product portfolio.

2. Farmers' markets' customer loyalty structure in Lithuania shows that customers are willing to be loyal. However, the defection rate is still high. Moreover, the unsatisfied market segment exists; new market opportunity can be envisioned. The determined farmers' markets customer loyalty structure can be used as a background for customer-oriented managerial decisions.

#### Referin e bibliografice / References

1. MCEACHERN, M.G., WARNABY, G., CARRIGAN, M., SZMIGIN, I. Thinking locally, acting locally? Conscious consumers and farmers' markets. In: Journal Of Marketing Management. 2010, no. 26 (5/6), pp. 395-412.
2. WOLF, M., SPITTLER, A., AHERN, J. A Profile of Farmers' Market Consumers and the Perceived Advantages of Produce Sold at Farmers' Markets. In: Journal Of Food Distribution Research. 2005, no. 36 (1), pp. 192-201.
3. BAKANAUSKAS, A., PILELIEN, L. Pardavim skatinimo taikymas vartotoj lojalumo formavimui. In: Vadyba: mokslo tiriamieji darbai. 2008, nr. 2 (13), pp. 13-16.
4. BAKANAUSKAS, A.P., PILELIEN, L. Vartotoj lojalumo stadij nustatymo modelis. In: Organizacij vadyba: sisteminiai tyrimai. 2008, nr. 48, pp. 7-21.
5. LI, M.-L., GREEN, R.D. A mediating influence on customer loyalty: the role of perceived value. In: Journal of Management & Marketing Research. 2011, vol. 7, pp. 1-12.
6. JUŠ IUS, V., NAVICKAS, V., JONIKAS, D. Empirical Researches of Relationship Marketing: the Role in Foreign Countries and Lithuania. In: Engineering Economics. 2006, no. 4 (49), pp. 95-103.
7. REICHHELD, F.F. *Esminis klausimas: Kaip užsitikrinti ger peln ir tikt augim*. Vilnius: UAB „Verslo žinios“, 2006. 212 p. ISBN 9955-460-35-0.

Recomandat spre publicare: 01.08.2014

**SEMNAREA ACORDULUI DE LIBER SCHIMB  
CU UE - NOU PERSPECTIV PENTRU  
COMPETITIVITATEA PRODUSELOR  
MOLDOVENE TI**

Tudor ROBU<sup>1</sup>, drd., USM  
Aliona DANILIUC<sup>2</sup>, dr., lect. univ. USM  
Alexandru GRIBINCEA<sup>3</sup>, dr. hab., prof. univ., USM

*Semnarea acordului de liber schimb cu UE impune includerea Republicii Moldova în Spațiul Economic European, deschizând oportunități extraordinare pentru ara noastră în legătură cu accesul de bunuri și servicii de pe piața europeană care le oferă, precum și dezvoltarea și promovarea reformelor structurale implementate pentru creșterea competitivității produselor și a economiei naționale. În economia RM, competitivitatea ar trebui să fie luată în considerare la nivel macro și micro. Astfel, companiile și produsele mai competitive permit piețelor locale să reziste la presiunile concurențiale suplimentare de la producătorii din UE. Totodată, companiile din Republica Moldova trebuie să găsească noi piețe pentru producătorii interni sau să se extindă pe noi piețe în UE, exploatarea avantajelor competitive ale țării. Acest acord va deschide noi oportunități economice pentru afacerile locale, sporind, astfel, veniturile lor și stimularea eforturilor statului de a continua și diversifica reformele.*

**Cuvinte cheie:** Acordul de Liber Schimb, spațiul economic, competitivitate, economie națională, producători autohtoni, sporirea veniturilor, diversificarea reformelor economice statutare.

**Actualitatea.** Republica Moldova, la 12 iunie 2014, a finalizat negocierile pe marginea Acordului de Liber Schimb Aprofundat și Comprehensiv RM-UE (ALSAC) care, în opinia noastră, va asigura integrarea economică a țării noastre în spațiul comunitar, presupunând și liberalizarea graduală a comerțului cu bunuri și servicii, reducerea taxelor vamale, libera circulație a forței de muncă, abolirea restricțiilor cantitative etc. La 27 iunie 2014, la Bruxelles, Republica Moldova, Georgia și Ucraina au semnat acordurile de cooperare politică și de asociere, parte a cărui se constituie și Acordul de Liber Schimb Aprofundat și Comprehensiv. Dacă Acordul de Asociere reprezintă partea politică și economică a proceselor de integrare ale celor trei țări, atunci ALSAC este de procesele de integrare din domeniul comercial.

**Metodologia cercetării** este determinată de specificul și formularea problemei, modalitățile de soluționare, elaborarea principiilor, conceptul, puse la baza metodologiei. Problemele sociale, economice, iconologice, demografice mondiale sunt tratate, în rile emergente, sistemic.

Dacă s-a identificat în acest Acord, ca fiind planificat, în

**THE SIGNING OF THE FREE TRADE  
AGREEMENT WITH THE EU – A NEW  
PERSPECTIVE FOR THE COMPETITIVENESS  
OF THE MOLDOVAN PRODUCTS**

Tudor ROBU, PhD Student, USM  
Aliona DANILIUC, PhD, Lecturer, USM  
Alexandru GRIBINCEA, PhD, Professor, USM

*The signing of the free trade agreement with the EU requires the inclusion of Moldova in the European Economic Area, opening tremendous opportunities for our country regarding the access to goods and services offered on the European market and the development and promotion of implemented structural reforms to increase the competitiveness of products and the national economy. In the Moldovan economy, competitiveness should be considered at macro and micro level. Thus most competitive companies and products allow local markets to withstand the additional competitive pressures from EU producers. Also Moldovan companies must find new markets for domestic producers or to expand to the new one in the EU, exploiting the competitive advantages of the country. This agreement will open new economic opportunities for local businesses, thus increasing their income and boosting state efforts to further diversify reforms.*

**Key words:** Free Trade Agreement, economic area, competitiveness, national economy, local producers, increasing revenue, diversification of state economic reforms.

**JEL Classification:** O1, O14, O20, O50

**Actuality.** On 12 June 2014 Moldova finalized negotiations regarding the Deep and Comprehensive Free Trade Agreement RM-EU (ALSAC), which, in our opinion, will ensure our country's economic integration into the community, also assuming the gradual liberalization of trade in goods and services, customs' tax reduction, free movement of labor, the abolition of quantitative restrictions etc. On June 27, in Brussels, our Republic, Georgia and Ukraine have signed political cooperation and association agreements, part of which constitutes the Deep and Comprehensive Free Trade Agreement. If the Association Agreement represents the political and economic part of the integration processes for the three countries, then ALSAC regards the integration processes in the sphere of commerce.

**The research methodology** is determined by the specifics and formulation of the problem, ways of solving, development of principles, concept, that sets up the methodology. Social, economic, iconological, and world demography problems are treated systemically in

<sup>1</sup> ©Tudor ROBU, tudor.robustudor@maia.gov.md

<sup>2</sup> ©Aliona DANILIUC, aliona.daniliuc@yandex.com

<sup>3</sup> ©Alexandru GRIBINCEA, agribincea@mail.ru

conformitate cu normele OMC pentru acordurile comerciale preferențiale, va institui un regim de liber schimb al mărfurilor între Republica Moldova și rile membre ale Uniunii Europene. De asemenea, întru aprofundarea de cuprindere a ALSAC, ara noastră și Uniunea Europeană au convenit la armonizarea politicilor și în domeniul suplimentare, cum ar fi: comerțul cu servicii, barierele tehnice în calea comerțului, ajutorul de stat pentru întreprinderi etc. [1]. Suntem de părere, că aceste măsuri vor genera mai multe dintre avantajele economice ale ALSAC, pentru că o mare parte a taxelor de import pentru activitatea de comerț cu mărfuri dintre Moldova și Uniunea Europeană deja sunt reduse.

De menționat și faptul, că ALSAC urmărește scopul de înlăturare nu doar a barierele tarifare în comerțul bilateral, dar și a celor netarifare, lansând prin aceasta provocări și oportunități pentru economia autohtonă în termen scurt și mediu.

**Analiza rezultatelor cercetării.** Autorii consideră, că accentul, pus de UE pe încheierea ALSAC, va ridica problema identificării domeniilor economice pe care Guvernul Republicii Moldova ar trebui să încerce să includă sau să excludă. Suntem de părere, că o modalitate de a analiza opțiunile Guvernului autohton constă în vederea a celui capitol al acquis-ului comunitar, care ar putea fi considerat de către Moldova și Uniunea Europeană ca avantajos pentru a fi inclus.

Dei acest document face o analiză actuală a problemelor, ridicate de un posibil acord de liber schimb Republica Moldova-UE, autorii consideră că trebuie să ne bazăm pe mai multe studii anterioare, mai extinse, care prezintă o analiză detaliată a mai multor probleme, tratate de prezentul document, oferind o analiză actualizată de simulare a efectelor comerciale ale unui ALSAC al nostru cu statele membre ale Uniunii Europene, plasând ALSAC planificat în contextul mai larg al reformei și dezvoltării economice din Republica Moldova [2].

Propunem spre analiză trei opțiuni ale ALSAC, care ne par deosebit de relevante, deoarece aceste domenii au fost incluse pe larg în planurile de acțiuni din cadrul Acordului de Parteneriat și Cooperare RM-UE:

1. Prevederile noului Acord de Liber Schimb cu UE pentru Moldova privind regimul vamal și facilitățile tarifare.

Luând în considerare cele expuse mai sus, în special, interesul practic și academic al evoluțiilor economice din Moldova după semnarea și implementarea ALSAC este oportună descifrarea principalelor elemente ale acestui Acord.

În opinia noastră, ALSAC reprezintă un Acord clasic de Comerț Liber dintre doi parteneri comerciali. Pe de altă parte, este Republica Moldova, cu populație de peste 4 milioane de oameni și cu creșterea economică de aproximativ 4% anual, iar statele membre ale Uniunii Europene cu aproximativ 500 milioane de consumatori și cu rată de creștere economică de aproape 7-8% anual, în dependență de țară (Figura 1).

Totodată, ALSAC prevede liberalizarea regimului vamal dintre cei doi parteneri într-o proporție de aproximativ 90%, ceea ce înseamnă că majoritatea bunurilor și serviciilor, produse în aceste țări, vor beneficia de scutirea taxelor vamale la import și export.

emerging countries.

If we were to identify this Agreement, as being planned, in accordance with WTO rules for preferential trade agreements, it will establish a system of free trade for goods between Moldova and the European Union countries. Moreover, in order to deepen the coverage of ALSAC, our country and the European Union have agreed to harmonize policies and in additional areas such as: trade in services, technical barriers, state aid for businesses, etc. [1]. We believe that these measures will lead to more of the economic advantages of ALSAC, because much of the import taxes for trade activity with goods between Moldova and the European Union are already low.

To be mentioned the fact that ALSAC aims at removing not only tax barriers in bilateral trade, but also of the non-tax ones, thereby launching challenges and opportunities for the local economy in the short and medium term.

**Analysis of research results.** The authors consider that the emphasis placed by the EU in signing of ALSAC, will raise the problem of identifying the economic sectors that the Government should try to include or exclude. We believe that one way to analyze the local government options is seeing the chapter of the community acquis, which could be considered by Moldova and the European Union advantageous for inclusion.

Although this document is analyzing the current issues raised by a possible FTA between EU-Moldova, the authors consider that we must rely on several previous studies, more extensive, which present a detailed analysis of several problems treated in the present document that provides an updated analysis of the trade effects simulation of our country's ALSAC with member states of the European Union, placing planned ALSAC in the broader context of economic reform and development in Moldova [2].

We propose to analyze three options of ALSAC, that seem particularly relevant because these areas were largely included in the action plans of the Partnership and Cooperation Agreement RM-EU:

1. The provisions of the new Free Trade Agreement with the EU for Moldova regarding customs and tax benefits.

Having considered the above and in particular, the practical and academic interests of economic development in Moldova after the signing and implementation of ALSAC it is proper to explain the main elements of this Agreement.

In our opinion, ALSAC is a classic Free Trade Agreement between two trading partners. On one side, is Moldova, with a population of over 4 million people and an economic growth of about 4% per year, while the European Union member states represent about 500 million consumers and a growth rate of nearly 7-8% annually, depending on the country (Figure 1).

However, ALSAC provides the liberalization of customs regime between the two partners in a proportion of about 90%, which means that most goods and services produced in these countries will benefit from the exemption of customs duties on imports and exports.

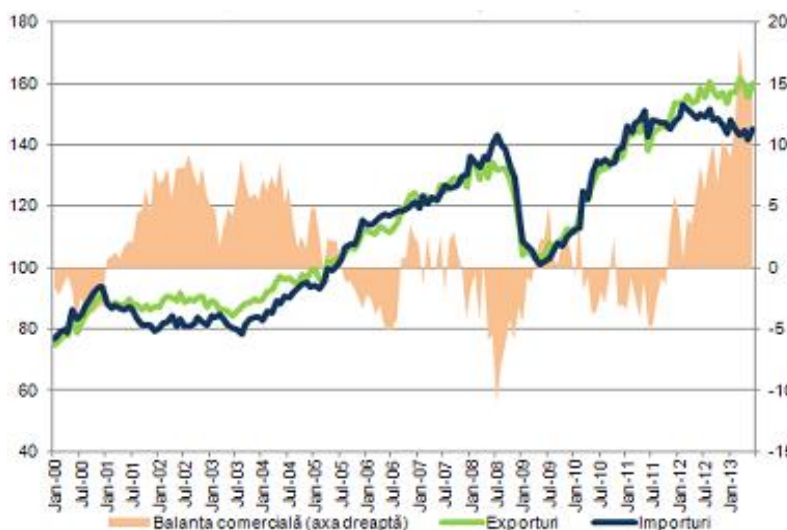


Fig. 1. Balan a comercial a Zonei Euro, anii 2000-2013 (mlrd. euro)  
Fig. 1. Eurozone trade balance, years 2000-2013 (bn. euros)

Sursa/Source: Global Economic Observer [3].

De asemenea, evidențiem, potrivit regulilor Organizației Mondiale a Comerțului, cele două părți pot menține anumite mecanisme de protecție, care au ca scop prevenirea perturbărilor pe piața internă. Aceste mecanisme, în Acordul dat, îmbracă forma de "Contingente tarifare", limitând liberalizarea comerțului la anumite volume, stabilite în cadrul Acordului menționat.

2. Beneficiile și riscurile pentru Republica Moldova, ce urmează în rezultatul semnării și implementării ALSAC cu UE.

Componentele ALSAC conțin prevederi tarifare, netarifare, standarde, regulamente, finanțe și proprietate intelectuală. Actualmente, considerăm că pentru republica noastră ar fi important de acordată atenția nemijlocită pe componenta tarifară a Acordului, pentru a realiza o analiză cât mai eficientă a profunzimii ei maxime, perspectivele de sporire a competitivității produselor și serviciilor autohtone după semnarea și implementarea ALSAC pentru Moldova conform unor indicatori concreți și limitativi.

În acest sens, beneficiul important pe care Moldova îl va deține după semnarea și intrarea în vigoare a ALSAC va fi liberalizarea, în proporție de 100%, la exportul produselor moldovenești de tip industrial și servicii, precum și liberalizarea de aproximativ 95-98% la exportul produselor agro-alimentare autohtone pe piața statelor UE. Cu alte cuvinte, vom obține un acces nelimitat pe piața cu 500 milioane de consumatori cu capacitatea cea mai mare, la moment, de achiziție a bunurilor și serviciilor [4].

Un alt beneficiu pentru țara noastră îl reprezintă creșterea investițiilor de capital ale Uniunii Europene în procesul de producție din Moldova, fapt care dărează regimului tarifar optim, existent la moment. Creșterea investițiilor de capital va conduce la evoluții pozitive pentru sistemul economic autohton.

De asemenea, un nou beneficiu pentru economia moldovenească va fi posibilitatea menținerii mecanismelor de protecție la import pentru unele produse din statele membre ale Uniunii Europene, la care republica noastră nu poate fi competitivă, reieșind din criteriile bine stabilite. Autorii au în

To be noted that according to the rules of the World Trade Organization, the two sides can maintain certain safeguard mechanisms that are designed to prevent domestic disturbances. These mechanisms, in the given Agreement take the form of "tariff quotas", limiting trade liberalization in certain volumes, established under the above mentioned agreement.

2. The benefits and risks for Moldova that will follow the signing and implementation of the ALSAC with EU.

ALSAC components contain tariff provisions, non-tariff, standards, regulations, finance, and intellectual property. Currently, we believe that for our country it would be important to focus the attention directly on the tariff component of the Agreement, in order to achieve a more efficient analysis at its maximum depth, the perspectives to increase competitiveness of local goods and services after the signing and implementation of the ALSAC for Moldova according to specific and limiting indicators.

In this respect, the important benefit that Moldova will hold after the signing and entry into force of ALSAC will be the liberalization of 100% of Moldovan exports, such as industrial products and services, and about a 95-98% liberalization of local food products' export on the domestic market of EU countries. In other words, we get unlimited access to a 500 million consumer market with the highest capacity at the moment of purchase of goods and services [4].

Another benefit for our country is the increase of EU investment capital in the production process in Moldova, which is due to the optimal tariff regime existing at the moment. The increase of capital investment will lead to positive developments in the local economic system.

Also, a new benefit for the Moldovan economy will be the possibility to maintain the protective mechanisms for the import of certain products from the member states of the European Union, to which our country cannot be competitive, given the well-established criteria. The authors

vedere meninerea contingentelor tarifare pentru unele produse din carne și lapte, ale căror capacități de producție nu sunt dezvoltate în Republica Moldova, dar, totodată, prezintă un interes sporit din perspectiva celor care activează în acest domeniu și a consumatorilor autohtoni.

Însă, în opinia noastră, cel mai important de menționat este faptul, că, în adăug la mecanismele de protecție, conform cerințelor OMC, Republica Moldova a reușit să negocieze cu partenerii din statele membre ale Uniunii Europene stabilirea unei perioade de tranziție pentru importul unor anumite produse, fapt care reprezintă de menținerea unei perioade de la 3 la 7 ani pentru a dezvolta unele sectoare strategice ale țării noastre și a le pregăti pentru a face față noilor condiții de competitivitate. În acest caz, autorii se referă, în special, la sectorul de producere a fructelor și legumelor, a produselor procesate de origine vegetală și animală.

În opinia autorilor, liberalizarea tarifelor a importului cu produse de origine europeană, de asemenea, va conduce la diminuarea prețurilor pentru materia primă și a input-urilor necesare producției locale. Propunem la acest capitol să ne referim, în special, la producerea bunurilor industriale și prelucrarea terenurilor agricole, altfel, se va sporit accesul la tehnologiile performante, care vor putea fi importate în Moldova la taxa zero [5].

Totodată, menționăm că ALSAC reprezintă și anumite riscuri pentru economia Republicii Moldova, în special – riscuri de caracter comercial-economic, apariția cărora va depinde nemijlocit de capacitatea țării noastre de a se racorda la noile condiții de competitivitate și dezvoltare economică.

În primul rând, este vorba de creșterea masivă a importurilor din categoria produselor industriale, ceea ce poate afecta producerea internă, înănd cont de costurile mici și calitatea bunurilor de origine a Uniunii Europene.

În al doilea rând, autorii consideră, că se așteaptă o creștere masivă a importurilor de produse agro-alimentare pentru care n-au fost stabilite mecanisme paternaliste statutare. Considerăm, că aceasta se poate întâmpla în cazul, când companiile locale nu vor continua să dezvolte procesul continuu de producție, marketing și promovare a acestor produse și servicii, având în vedere nemijlocit de bătăuiri alcoolice, unele produse procesate și cele ecologice.

De asemenea, credem că este convenit diminuarea colectării de impozite, dat fiind faptul că guvernarea țării noastre nu va percepe taxe vamale în cazurile importurilor din cadrul UE.

De menționat, că riscurile respective sunt valabile într-o măsură mai mare în cadrul relațiilor comerciale cu statele membre CSI, cu care Republica Moldova are regim de comerț liber încă din anii '90. De aceea, putem să considerăm, că datorită protecției financiare a statului și investițiilor majore, aceste riscuri pot fi depășite într-o ultimă instanță.

Într-o sinteză a celor menționate mai sus, considerăm că este cazul de evidențiat următoarele: principalele beneficii, în urma semnării și intrării în vigoare a ALSAC, pot fi tipizate în:

- accesul pe piața masivă cu capacități de cumpărare în creștere;
- diversificarea pieței de export pentru produsele autohtone;
- creșterea intrărilor de capital ieftine;
- stabilirea unei perioade de tranziție destinată, în special,

regard the maintenance of tariff quotas for certain meat and dairy products whose production capacity is not developed in Moldova, but also have a great interest from the perspective of those working in this field and domestic consumers.

However, in our opinion, the most important fact to mention is that in addition to protection mechanisms, according to WTO requirements, the Republic of Moldova has managed to negotiate with partners from EU Member States on the establishment of a transitional period for the import of certain products, a fact that means a period of 3-7 years to develop some strategic sectors of our country and prepare them to face the new competitive conditions. In this case, the authors refer in particular to the production of fruit and vegetables, the processed products of plant and animal origin.

According to the authors, the import tariff liberalization of European origin products will also lead to lower prices for raw materials and inputs necessary for local production. We propose in this chapter to refer in particular to the production of industrial goods and agricultural land processing, thus, the access to advanced technologies will increase, that can be imported at zero taxes to Moldova [5].

Also, note that the ALSAC represents also some risks to the economy of Moldova, in particular – commercial and economic risks, the occurrence of which depends directly on the ability of our country to adapt to the new competitiveness and economic development conditions.

First of all, it is about the massive increase in imports from the industrial products category, which may affect domestic production, given the low costs and quality of EU origin goods.

Secondly, the authors consider that it is expected a massive increase in imports of food products, because there have not been established paternalistic statutory mechanisms. We believe that this may happen if local companies will stop to develop the continuous process of production, marketing and promotion of these products and services, especially alcoholic beverages, some processed and organic foods.

Also, we believe a tax reduction is appropriate, given that our country's government will not levy duties on imports from the EU.

To be noted, that those risks are valid to a greater extent in trade relations with CIS countries with which Moldova has a free trade regime since the early '90s. Therefore, we can consider that with the protection of the State's financial and major investments, these risks can be overcome as a last resort.

In order to synthesize the above mentioned information, we consider it appropriate to highlight the following: the main benefits following the signing and entry into force of ALSAC, that can be typified in:

- access to a massive market with an increasing purchasing power;
- diversification of the export market for domestic products;
- increasing the cheap capital inflows;
- establishing a transitional period designed especially



dezvoltării competitivității pentru produsele de origine din Republica Moldova.

În baza acestor beneficii, putem preconiza și perspectivele de competitivitate a produselor și serviciilor autohtone.

3. Analiza competitivității actuale a produselor moldoveneți comparativ cu noile condiții de dezvoltare, apărute în rezultatul semnării ALSAC.

Semnarea ALSAC cu UE este precedată de regimul Preferințelor Comerciale Autonome în cadrul căruia produsele industriale aveau acces liberalizat pe piața europeană, cu menținerea restricțiilor pentru exportul unor produse agro-alimentare. De aceea, autorii au analizat modificările ce pot parveni după semnarea ALSAC, în special, la produsele agro-alimentare, înăuntru de schimbările ce se vor configura la nivelul politicilor tarifare dintre partenerii comerciali.

În opinia autorilor, intrarea în vigoare a ALSAC va elimina toate restricțiile tarifare la exportul băuturilor alcoolice moldovenești, în special vinul din struguri. De asemenea, acordul dat va permite liberalizarea parțială a tarifelor pentru exportul legumelor și fructelor autohtone pe piața Uniunii Europene, comparativ cu regimul existent. Totodată, vor fi scoase restricțiile tarifare la exportul produselor moldovenești de origine animală.

În acest sens, autorii afirmă că, din punct de vedere cantitativ, Republica Moldova va beneficia de avantaje comparative la exportul acestor produse pe piața europeană, iar țara noastră nu-și va putea folosi avantajul cantitativ în cazul unor deficiențe de competitivitate.

De menționat că, din punct de vedere calitativ și valoric, trebuie de avut în vedere că valoarea produselor agro-alimentare, exportate pe piața europeană, este de circa 2 ori mai mare decât valoarea celor exportate pe piața CSI, aceasta ar însemna perspectiva profiturilor mai mari pentru producătorii locali [5].

Situație exclusivă, din punct de vedere a noii politici tarifare cu UE, reprezintă exportul de legume și fructe autohtone pe piața europeană. Până la intrarea în vigoare a ALSAC, exportatorii autohtoni de legume și fructe vor beneficia de un regim similar celui sub forma unei Uniuni Vamale cu Uniunea Europeană. Aceasta presupune scutirea de toate taxele la export de produse agro-alimentare într-o anumită cantitate prestabilită. Exclusivitatea derivă din faptul că Uniunea Europeană a negociat cu OMC privind menținerea a două tipuri de taxe cu partenerii comerciali din afara Comunității pentru legume și fructe. Aici se are în vedere taxa generală pe cantitate exportată și taxa prețului de intrare în dependență de prețul mediu la aceste produse pe piața internă a statelor membre ale Uniunii Europene. De aceea, autorii consideră că după intrarea în vigoare a Acordului ALSAC, Republica noastră va beneficia în exclusivitate, față de Georgia și Ucraina, de scutirea ambelor taxe. Aceasta înseamnă posibilitatea de a concura la preț cu produsele de origine europeană.

În opinia noastră, avantajele calitative unei asemenea liberalizări pot fi atinse doar în cazul, în care Republica Moldova întreprinde acțiuni concrete privind marketing-ul, promovarea și calitatea acestor produse. Având în vedere avantajele de accesibilitate și diversificare a piețelor de export pentru aceste produse, este evident faptul că producătorii

for the competitive development of products made in Moldova.

Based on these benefits, we can predict the prospects of competitiveness of local goods and services.

3. The analysis of the current competitiveness of Moldovan products compared to the new development conditions arising after the signing of the ALSAC.

The signature of the ALSAC with EU is preceded by the system of Local Trade Preferences under which industrial products had free access to the European market, while maintaining restrictions on the export of some food and agricultural products. Therefore, the authors analyzed the changes that may come after signing the ALSAC, especially in agro and food products, taking into account changes that will set the pricing policies between trading partners.

According to the authors, the entry into force of the ALSAC will remove all tariff restrictions on exports of Moldovan alcoholic beverages, especially grapes' wine. Also, the agreement will allow partial tariff liberalization for local fruit and vegetable exports to the EU market, compared to the existing regime. At the same time, tariff restrictions will be removed from Moldovan exports of animal origin.

In this regard, the authors state that, in quantitative terms, Republic of Moldova will benefit from comparative advantages in exporting these products to the European market and our country will not be able to use the quantitative advantage in case of some competitiveness deficiency.

To be noted, that in terms of quality and value, it should be taken into account the fact that the value of food products exported to the European market is about 2 times higher than those exported to the CIS market, and it would mean a perspective for higher profits for local producers [5].

An exclusive situation, in terms of the new pricing policy with the EU, represents the local fruit and vegetable exports to the European market. Until the entry into force of the ALSAC, the local fruit and vegetable exporters will benefit from a similar regime in the form of a Customs Union with the European Union. This implies exemption from export taxes for food and agriculture in a certain predetermined amount. The exclusivity derives from the fact that the EU has negotiated with WTO in order to maintain two types of fees for vegetables and fruits with trading partners outside the Community. In this case it is considered the general fee per quantity exported and the price of entry depending on the average price of these products on the domestic market of the European Union member states. Therefore, the authors consider that after the entry into force of the ALSAC, our country will benefit exclusively, compared to Georgia and Ukraine, from both taxes relief. This means the ability to compete on price with products of European origin.

In our opinion, the qualitative benefits of such liberalization can be achieved only if the Republic of Moldova undertakes concrete actions on marketing, promotion and the quality of these products. Given the advantages of accessibility and diversification of export

autohtoni vor investi enorm în producere și marketing întru obținerea beneficiilor, ce vor urma exportului pe piața europeană. Aceasta este posibil în baza conștientizării faptului că, actualmente, exportul de vinuri moldovenești pe piața CSI are pondere de 40% și se confruntă cu embargoul comercial din partea Federației Ruse. De asemenea, fructele moldovenești sunt exportate în proporție de 90% pe piața CSI, aceasta fiind instabilă și netransparentă, faptul ce denotă viitoarea tendință de diversificare și accesul pe noile piețe ale statelor membre ale Uniunii Europene.

**Concluzii.** În opinia autorilor, producătorii locali vor deriva din oportunitățile apărute și necesitățile actuale care se vor axa pe următoarele elemente:

- Dezvoltarea tehnologiilor inovative de producere întru obținerea produselor de calitate superioară, care să corespundă standardelor europene de siguranță alimentelor;

- Creșterea subvențiilor de stat în agricultură;

- Investiții în infrastructura de postrecoltare și ambalare pentru legume și fructe în așa mod, ca să crească sezonul de comercializare a acestora și performanța instrumentelor de marketing;

- Accesibilitatea la fondurile Europene de finanțare în domeniul agricol;

- Campanii intensive de promovare a produselor pe piața europeană.

Autorii sunt de părere, că perspectivele de competitivitate a produselor moldovenești, ca urmare a implementării ALSAC, vor crește semnificativ împreună cu ponderea valorică a exportului de aceste produse. De aceea, considerăm oportun ca Republica Moldova și Uniunea Europeană să decidă care politici vor fi incluse sau excluse, necesare întru creșterea competitivității produselor autohtone. În cazul unei abordări energice, Moldova va adopta o parte mare din acquis-ul comunitar al UE, ca parte a ALSAC. O apropiere reușită cuprinzând toată legislația în vigoare și a practicilor administrative de standardele UE ar permite Republicii Moldova, pe termen mediu, să solicite aderarea la UE și să obțină statutul de candidat.

Totodată, considerăm că în cazul unei abordări "minimaliste", Moldova ar trebui să caute posibilități de limitare a domeniului de aplicare a unui viitor ALSAC la un număr mic de politici comerciale, pe lângă eliminarea tarifelor de import. Aceasta ar putea fi justificat de capacitatea administrativă limitată a instituțiilor de stat autohtone și de costul ridicat al unor reforme în domeniul de politici complexe din punct de vedere tehnic. De menționat că, reducându-și ambițiile, în situația când donatorii sunt gata să consolideze capacitatea administrativă și să atenueze constrângerile legate de resurse, Guvernul republicii noastre va demonstra o lipsă de încredere în capacitatea sa de a continua cu succes reformele instituționale.

Suntem de părere, că implementarea ALSAC în Moldova va atinge și clarifica întrebări cu privire la rolul Transnistriei în activitatea economică națională. Până în prezent, exportatorii din Transnistria au beneficiat de preferințele comerciale ale UE, acordate Republicii Moldova, pe când regiunea transnistreană perceputa tarife pentru importurile din UE. Logica unui acord de liber schimb impune ca Transnistria să elimine aceste tarife de import și ca armonizarea politicilor

markets for these products, it is obvious that local producers will invest enormous amounts in production and marketing in order to obtain benefits that will result after exports to the European market. This is possibly based on the awareness that, currently, the export of Moldovan wines holds a share of 40% in CSI countries, while facing the Russian trade embargo. Also, about 90 percent of Moldovan fruits are exported to the CIS market, which is unstable and tainted, which highlights the future trend of diversification and access to new markets of the Member States of the European Union.

**Conclusions.** According to the authors, the local producers will derive from the emerging opportunities and current needs which will focus on the following:

- Development of innovative technologies for the production in order to obtain high quality products that meet European standards of food safety;

- Increase state subsidies in agriculture;

- Investments in the post-harvest and packaging fruit and vegetables infrastructure, in such a way as to increase their season sales and the performance of marketing tools;

- Access to EU funds financing the agricultural field;

- Intensive campaigns to promote products on the European market.

The authors believe that the prospects for the competitiveness of Moldovan products following the implementation of the ALSAC will increase significantly along with the share of export value of these products. Therefore, we consider it appropriate that the Republic of Moldova and the European Union decide which policies will be included or excluded, necessary in order to increase the competitiveness of domestic products. After a vigorous approach, Moldova will agree to a large part of the EU acquis, as part of ALSAC. A successful and comprehensive approach of the existing legislation and administrative practices of the EU standards would allow Moldova in the medium term, to seek and obtain the EU candidate status.

Also, consider that in the case of a "minimalist" approach, Moldova should seek the possibility of limiting the scope of a future ALSAC to a small number of trade policies, in addition to eliminating import tariffs. This could be justified by the limited administrative capacity of local government institutions and the high cost of complex policy reforms. To be noted that, by reducing ambitions when the donors are ready to strengthen administrative capacity and alleviate resource constraints, the Government of our Republic will demonstrate a lack of confidence in its ability to successfully continue institutional reforms.

We believe that the implementation of the ALSAC in Moldova will reach and clarify questions about the role of Transnistria in the national economic activity. So far, the Transnistrian exporters benefited from EU trade preferences granted to the Republic of Moldova, while the Transnistrian region levied on imports from the EU. The logic of a free trade agreement requires Transnistria to eliminate these import tariffs and that the trade policy harmonization

comerciale cu UE ar necesita consim mântul autorit ilor transnistrene, dac politicile armonizate s-ar aplica i în Transnistria. Un astfel de consim mânt ar putea fi dificil de ob inut f r a implica autorit ile transnistrene în cadrul negocierilor dintre UE i Republica Moldova, care ar putea fi privite ca fiind incompatibile cu statutul juridic (sau lipsa acestuia) al regimului transnistrean.

with the EU would require the consent of the Transnistrian authorities, in the case that harmonized policies would apply in Transnistria. Such consent may be difficult to achieve without involving the Transnistrian authorities in the negotiations between the EU and Moldova, which could be regarded as incompatible due to the legal status (or the lack of it) of the Transnistrian regime.

#### Referin e bibliografice / References

1. LUECKE, M., OPRUNENCO, A., PROHNI CHI, V. *Oportunit i pentru un Acord de Liber Schimb Aprofundat i Cuprinz tor între Republica Moldova i UE*. Berlin/Chi in u: GET Moldova, 2011. 19 p.
2. MINISTERUL ECONOMIEI AL REPUBLICII MOLDOVA. *Foaia de parcurs pentru ameliorarea competitiviti i în Republica Moldova*. Chi in u, 2013. 113 p.
3. Global Economic Observer. Bucure ti: IWERA, 2013, vol. 1, no. 2. 134 p. ISSN 2343-9742.
4. Centrul Analitic Independent „Expert-Grup” [accesat 11 iulie 2014]. Disponibil: [www.expert-grup.org](http://www.expert-grup.org)
5. KOZAK, Y., GRIBINCEA, A., DANILIUC, A. et al. *International economic relations*. Chi in u: CEP-USM, 2014. 168 p.

**Recomandat spre publicare: 20.08.2014**

## ACTIVITATEA FUNC IUNILOR SOCIET ILOR COMERCIALE DIN JUDE UL MARAMURE

Ion SÂRBU<sup>1</sup>, dr.hab., prof. univ., ASEM  
Florin-Ioan BRETAN<sup>2</sup>, drd., ASEM, România

*Func iunea firmei reprezint ansamblul proceselor de munc omogene, asem n toare sau complementare care contribuie la realizarea acelor i obiective prin utilizarea de concepte, cuno tin e, tehnici, metode în acela i domeniu, din domenii înrudite sau complementare, care caracterizeaz societ ile comerciale din jude ul Maramure .*

*În literatura de specialitate se consider c firmele au cinci func iuni, care nu exist independent decât în plan teoretic, în activitatea practic condi ionându-se într-o strâns interdependent . Totodat organiza iile bazate pe cuno tin e în procesul globaliz rii î i modific activit ile conform cerin elor de pia i a integr rii europene.*

**Cuvinte cheie:** func iune, societate comercial , gestiune, stocuri, cifra de afaceri, profit brut, clasa de m rime, rata rentabilit ii.

**Introducere.** No iunea de func iune ca grupare de activit i pe baza anumitor criterii s-a creat în urma studiilor efectuate în leg tur cu organizarea i diviziunea muncii. Conceptul de func iune a polarizat de-a lungul deceniilor aten ia speciali tilor. Orientarea prioritar spre problema func iunilor unit ii economice a fost determinat de faptul c abordarea sistemic , tiin ific a organiz rii fiec rei unit i nu poate fi realizat f r în elegerea profund a conceptului de func iune i de rolului sau de instrument de analiz a activit ilor realizate în unitatea respectiv .

Adaptarea func iunilor de management a societ ilor comerciale la rela iile de pia se înf ptuie te dup func iile: cercetare-dezvoltare, comercial de marketing, produc ie, financiar-contabil i de personal.

**Evolu ia conceptului de func iune** a fost determinat , în esen , de factorii:

- economia de pia în cadrul c reia conceptul a fost conturat i aplicat (în sensul c aceasta apar ine domeniului tiin ei conducerii ca tiin a rela iilor organizatorice cu caracter social i reflect direct concep iile de suprastructur proprii orânduirii în cauz );

- progresul tehnic, globalizarea care modific profund structura i complexitatea activit ilor unit ii, imprimând un anumit caracter i pondere diferitelor func iuni în diverse perioade de referin (de pild volumul i nivelul redus al activit ilor de concep ie în întreprinderi la începutul secolului al XX-lea explic inexisten a în această perioad , ca o func iune distinct , a cercet rii-dezvolt rii);

- integrarea întreprinderilor comerciale în pia a european . Comer ul cu am nuntul – activitatea de vânzare a m rfurilor c tre consumatorii finali, în general în cantit i mici

## THE FUNCTIONS ACTIVITY OF TRADING COMPANIES IN MARAMURES COUNTY

Ion SARBU, PhD, Professor, ASEM  
Florin-Ioan BRETAN, PhD Student, ASEM, Romania

*The company's function is represented by the entire work processes, similar or complementary which contribute to the achievement of the same objectives through the use of concepts, knowledge, techniques and methods in the same, related or complementary fields that characterize trading companies in Maramures County.*

*In the specialized literature it is considered that companies have five functions, which do not exist independently than at theoretical level, in practice they are interdependent. At the same time, the organizations based on knowledge in the globalization process modify their activities in accordance with market requirements and European integration.*

**Key words:** function, trading company, management, inventory, turnover, gross profit, class size, rate of return.

**JEL Classification:** G10, G2, G24, G34, H32

**Introduction.** The notion of operation as a group of activities based on certain criteria was created based on studies about the organization and division of labor. The functional concept has polarized the attention of experts for decades. The priority given to the issue of the economic unit functions was determined due to the fact that the systemic scientific approach of each unit's organization cannot be done without the deep understanding of the concept of function and its role as an analysis tool of the activities carried out in the respective unit.

Adapting the trading companies' management functions to the market relations is accomplished by the following functions: research-development, marketing, production, financial-accounting and personnel.

**The evolution of the operation concept** was essentially determined by the factors:

- the market economy in which the concept has been defined and applied (in the sense that it belongs to the management field as a science of social organizational relationships and reflects directly the views of a superstructure of the order in question);

- the technical progress, the globalization that modifies profoundly the structure and the activity complexity of the unit, setting a certain character and share of different functions in different reference periods (eg., volume and low level of conceptual activities in enterprises in the early twentieth century explains the absence in this period as a separate operation, of research and development);

- the integration of trade companies in the European market.

- Retail sales – the activity of selling goods to the final

<sup>1</sup> © Ion SÂRBU

<sup>2</sup> © Florin-Ioan BRETAN

și în starea în care ele au fost cumpărate, precum și vânzările cu amănuntul prin magazine proprii ale întreprinderilor producătoare de bunuri.

Comerțul cu amănuntul se desfășoară prin magazine specializate, magazine nespecializate, prin corespondență, standuri în piețe, chioșcuri și alte forme de comerț.

În valoarea comerțului cu amănuntul nu se includ:

- vânzările directe către populație de produse agricole de către producătorii agricoli (vânzările pe piața rurală);
- vânzările de produse care nu sunt utilizate ca bunuri de consum (cereale, semințe, petrol brut etc.);
- vânzările de alimente și băuturi pentru consumul pe loc;
- valoarea materialelor și pieselor de schimb aduse de populație sau operatori economici unităților pentru reparații și transformări de îmbrăcăminte, încălțăminte, produse electronice și electrice, de mijloace de transport etc.;
- valoarea obiectelor supuse reparațiilor sau transformărilor.

Comerțul cu ridicata – activitățile de vânzare a marfurilor (fără ca acestea să sufere transformări esențiale față de starea în care ele au fost cumpărate) în cantități mari, către comercianți cu amănuntul, utilizatori industriali și comerciali, colectivități și utilizatori industriali și comerciali, alți comercianți cu ridicata.

Funcțiunea de cercetare-dezvoltare cuprinde ansamblul activităților prin care se studiază, se concep, se elaborează și se realizează viitorul cadru tehnic, tehnologic și organizatoric al unității. Activitățile integrate în funcțiunea cercetare-dezvoltare într-o unitate economică sunt următoarele: cercetarea (produselor, lucrurilor, serviciilor și tehnologiilor de realizare a acestora); proiectarea produselor; pregătirea tehnologică a produselor (lucrurilor, serviciilor); organizarea conducerii, a producției și a muncii; realizarea prototipului, încercarea acestuia și îmbunătățirea produsului; proiectarea sculelor, dispozitivelor și verificatoarelor; proiectarea investițiilor; dezvoltarea capacităților de producție; documentarea; invențiile, inovațiile, raționalizările; elaborarea normelor de consum de materii prime, materiale, combustibili și energie; elaborarea normativelor și a normelor de muncă.

Această funcțiune integrează anumite activități, care pot fi grupate în:

- Activități de concepție, care vizează cercetarea și proiectarea produselor, a serviciilor, a lucrurilor noi și a tehnologiilor de realizare a acestora;
- Activități de organizare a conducerii, producției și muncii.

Dezvoltarea și modernizarea firmelor, în pas cu evoluția științei și tehnicii, dar și cu posibilitățile de finanțare, reprezintă obiectivul determinant de care depinde existența și afirmarea firmei respective. Este firesc deci ca decizia pentru adoptarea de proiecte de dezvoltare și modernizare să reprezinte una dintre cele mai importante și dificile decizii manageriale. Importanța derivă din faptul că decizia vizează interesele acționarilor și salariile firmelor. Dificultatea adoptării ei este alimentată de necesitatea asigurării resurselor financiare pentru acestea.

Necesitatea intensificării acțiunii pârghiilor de intervenție a statului în dezvoltarea gândirii economice determină obligativitatea accelerării dezvoltării funcțiilor de management al întreprinderii cu ajutorul cunoștințelor

consumatorilor, generalmente în mici cantități și în starea în care ele au fost cumpărate, și vânzările în magazinele de retail care produc bunurile.

Vânzările de retail sunt realizate prin magazine specializate, magazine nespecializate, prin corespondență, vânzătorii, chioșcuri și alte forme de comerț.

În valoarea vânzărilor de retail nu se includ:

- vânzările directe către publicul larg de produse agricole de către fermierii (vânzările de produse agricole);
- vânzările de produse care nu sunt utilizate ca bunuri de consum (cereale, grâne, petrol brut etc.);
- vânzările de alimente și băuturi pentru consumul pe loc;
- valoarea materialelor și pieselor de schimb aduse de populație sau operatori economici ai unităților pentru reparații și schimburi de îmbrăcăminte, încălțăminte, produse electronice și electrice, de mijloace de transport etc.;
- valoarea obiectelor care suferă reparații sau modificări.

Wholesale – activitățile de vânzare a marfurilor (fără ca acestea să sufere schimbări esențiale față de starea în care ele au fost cumpărate) în mari cantități, către comercianți industriali și comerciali, utilizatori industriali și comerciali, alți comercianți cu ridicata.

Funcțiunea de cercetare-dezvoltare cuprinde ansamblul activităților care sunt studiate, proiectate, dezvoltate și realizate în cadrul viitorului cadru tehnic, tehnologic și organizatoric al unității. Activitățile integrate în funcțiunea cercetare-dezvoltare într-o unitate economică sunt următoarele: cercetarea (produselor, lucrurilor, serviciilor și tehnologiilor de realizare a acestora); proiectarea produselor; pregătirea tehnologică a produselor (lucrurilor, serviciilor); organizarea conducerii, a producției și a muncii; realizarea prototipului, încercarea acestuia și îmbunătățirea produsului; proiectarea sculelor, dispozitivelor și verificatoarelor; proiectarea investițiilor; dezvoltarea capacităților de producție; documentarea; invențiile, inovațiile, raționalizările; elaborarea normelor de consum de materii prime, materiale, combustibili și energie; elaborarea normativelor și a normelor de muncă.

Această funcțiune integrează anumite activități, care pot fi grupate în:

- Activități de concepție, care vizează cercetarea și proiectarea produselor, a serviciilor, a lucrurilor noi și a tehnologiilor de realizare a acestora;
- Activități de organizare a conducerii, producției și muncii.

Dezvoltarea și modernizarea firmelor, în pas cu evoluția științei și tehnicii, dar și cu posibilitățile de finanțare, reprezintă obiectivul determinant de care depinde existența și afirmarea firmei respective. Este firesc deci ca decizia pentru adoptarea de proiecte de dezvoltare și modernizare să reprezinte una dintre cele mai importante și dificile decizii manageriale. Importanța derivă din faptul că decizia vizează interesele acționarilor și salariile firmelor. Dificultatea adoptării ei este alimentată de necesitatea asigurării resurselor financiare pentru acestea.

Necesitatea intensificării acțiunii pârghiilor de intervenție a statului în dezvoltarea gândirii economice determină obligativitatea accelerării dezvoltării funcțiilor de management al întreprinderii cu ajutorul cunoștințelor

managerilor și specialiștilor în ceea ce privește managementul resurselor umane. În același timp, se impune ansamblul proceselor de producere care contribuie la realizarea obiectivelor firmei cu noi concepte, cunoștințe, tehnici, metode și standarde europene.

Funcțiunea de producție cuprinde activitățile de bază ale unității prin care se realizează misiunea, transformarea sau prelucrarea unor resurse primare (materii prime, materiale, informații etc.) până la obținerea unui produs finit, efectuarea unei lucrări sau prestarea unui serviciu de utilitate socială, precum și activitățile auxiliare care asigură desfășurarea normală a celor de bază.

Activitățile corespund toare funcțiunii de producție ce se desfășoară într-o unitate economică sunt cuprinse în următoarea schemă: Input-flux de materii prime prin transformarea materiilor prime în flux de produse finite - output.

Schematizarea sistemului de producție cuprinde activitățile ce caracterizează profilul întreprinderii, grupând rațional factorii de producție, efectuarea controlului de calitate.

Realizarea acestor activități necesită fonduri financiare importante, volumul, structura și rotația lor depinzând, determinant de metodele, procedeele și soluțiile tehnice, tehnologice și organizatorice adoptate.

Transformarea materiilor prime se realizează cu participarea factorilor complementari: muncă, capital, stabilindu-se o anumită relație între cantitatea de factori utilizați și cantitatea de produse obținute.

Funcțiunea comercială cuprinde activitățile prin care sunt puse la dispoziția societății produsele, serviciile sau lucrările unității, pornindu-se de la stabilirea cerințelor calitative și cantitative pentru produsele, serviciile sau lucrările realizate în cadrul funcțiunii de producție.

Principalele activități specifice funcțiunii comerciale sunt: aprovizionarea tehnico-materială; desfacerea, inclusiv reeaua de desfacere, magazinele de prezentare etc., crearea și menținerea legăturilor cu furnizorii și cu beneficiarii; depozitele (de materii prime, materiale, semifabricate, produse finite) și gestionarea stocurilor; transportul exterior; studiul pieței; serviciile postvânzare; reclama.

Funcțiunea financiar-contabilă integrează activitățile prin care se asigură obținerea și folosirea rațională a mijloacelor financiare necesare desfășurării activității de ansamblu a unității, înregistrarea și evidența în expresie bănească a fenomenelor economice din unitate, precum și urmărirea modului de realizare a rezultatelor economice. Pe această bază se interpretează rezultatele generale ale activităților unității. Activitățile corespund toare acestei funcțiuni financiar-contabile sunt: planificarea financiară; execuția financiară; controlul financiar intern; contabilitatea; analiza economică; stabilirea prețurilor.

Funcțiunea de personal cuprinde activitățile prin care se asigură resursele umane necesare realizării obiectivelor unității, utilizarea rațională a acestor resurse, dezvoltarea continuă a competenței prin ridicarea nivelului de cunoștințe tehnice-profesionale, politice și culturale ale tuturor oamenilor muncii care realizează activitățile unității, precum și rezolvarea problemelor de retribuire și sociale.

Activitățile funcțiunii de personal pot fi grupate astfel: de administrare a personalului (recrutarea, selecționarea și

requires the accelerated development of the enterprises' management functions by using the managers and experts knowledge in the management of human resources. At the same time, it requires all the production processes that contribute to the achievement of the objectives of the company with new concepts, knowledge, techniques, methods and European standards.

The production function includes basic unit activities through which the movement, transformation and processing of primary resources (raw materials, information, etc.) is achieved, until the final product is obtained, performing a work or providing a social service, such as ancillary activities that ensure the normal development of the base ones.

The activities corresponding to the production function that takes place in an economic unit are summarized in the following diagram: the Input-flow of raw materials by transforming them into finished goods - output.

The schematic of the production system comprises the activities that characterize the company profile, grouping the rational input factors, performing quality control.

Achieving these activities requires significant financial funds, volume, structure and their rotation depending, mainly on the adopted methods, processes and technical solutions, technological and organizational.

Transforming raw materials is achieved with the participation of complementary factors: labor, capital, up to a certain relationship between the amount of factors used and the amount of obtained products.

The commercial function includes the activities through which the company's products, services or work unit are made available, starting from setting quantitative and qualitative requirements for products, services or works made in the production operation.

The main activities specific to trade operations are: technical and material supply; termination, including the network of outlets, showrooms, etc., creating and maintaining links with providers and beneficiaries; deposits (of raw materials, semi-finished products) and stock management; external transport, market research; after-sales services; advertisement.

The financial-accounting function integrates the activities which ensure the rational use of funds necessary to conduct the general activity of the unit, recording and accounting in monetary means the economic phenomena from the unit, as well as follow the way economic results are achieved. On this basis are interpreted the general results of the unit's activities. The appropriate activities of the financial-accounting function are: financial planning; financial execution; internal financial control; accounting; economic analysis; pricing.

The staffing function includes activities that provide the necessary human resources to achieve the objectives of the unit, rational use of these resources, the continued development of competence by raising the technical and professional knowledge, political and cultural rights of all working people performing the unit's activities and to solve remuneration and social problems.

The activities of the staff functions can be grouped as follows: personnel management (recruitment, selection and

încadrarea personalului; evidența personalului; aprecierea și promovarea personalului; retribuirea); de prestare de către unitate a unor servicii către personalul său (pregătirea și perfecționarea personalului; igiena și protecția muncii; social; activități speciale; administrativ; secretariat; protocol).

Comercializarea are scopul de a suscita interesul consumatorului și de a stimula nevoile lui, astfel încât să se producă ceea ce se poate vinde, în loc de a se încerca să se vândă ceea ce se produce. Aceasta este o funcție esențială a tuturor proceselor de producție care înglobează activități legate de îndrumarea marfurilor de la producător la consumator, în ea fiind înglobate toate intervențiile necesare (livrarea în momentul ales), utilizarea spațiilor (livrarea în locul ales) și exigențele proprietarului marfurilor produse. Dacă vrea să asigure o piață rentabilă pentru aceste produse, fabricantul trebuie să producă bunuri de calitate și la prețuri competitive. Când un produs a fost fabricat pe baza unei estimări a cererii de consum, el trebuie să ajungă repede la eventualii consumatori.

employment of personnel, personnel records, appreciation and promotion of staff, remuneration); provision of services by the unit to its staff (training and development of staff, health and safety, social, special activities, administrative, secretarial, protocol).

The marketing aims to spark interest and boost the consumer's needs, as to produce what you can sell instead of trying to sell what you produce. This is an essential function of all the production processes which includes activities related to the direction of goods from the producer to the consumer, it is embedded with all necessary interventions (delivery timing), use of premises (delivery in the chosen place) and the owner demands of the produced goods. If the manufacturer wants to ensure a profitable market for these products, he must produce quality goods at competitive prices. When a product has been made based on an estimate of the consumer's demand, it must quickly reach the potential consumers.

Tabelul 1/Tabel 1

**Indicatorii economici ai activității societăților comerciale din Județul Maramureș, pe clase de mărime în 2012/  
The economic indicators of trading companies activities from Maramureș county, grouped by size class in 2012**

Nr. crt.	Clasa de mărime după numărul de salariați / Class size by number of employees	Media pe o societate comercială / The average of a trading company			Cifra de afaceri la un salariat, lei / Turnover per employee, lei	Profit brut la un salariat, lei / Gross profit per employee, lei	Numărul de societăți comerciale / The number of trading companies
		Numărul de salariați / The number of employees	Cifra de afaceri, lei / Turnover, lei	Profit brut, lei / Gross profit, lei			
1	Micro-întreprinderi (sub 9 salariați) / Micro-enterprises (less than 9 employees)	1,7	237,16	17,22	139,25	10,11	10669
2	Întreprinderi mici (între 10 și 49) / Small enterprises (10 to 49)	18,8	2784,4	111,16	148,0	5,9	1120
3	Întreprinderi mijlocii (între 50 și 249) / Medium enterprises (between 50 and 249)	98,4	17140,7	830,8	174,1	8,4	141
	Total micro și întreprinderi mici și mijlocii / The total of micro, small and medium enterprises	4,45	676,0	35,65	151,8	8,0	11930

**Sursa/Source: Calculat și modelat de autori în baza datelor Institutului Național de Statistic / Calculated and modeled by the authors based on data provided by the National Institute of Statistics.**

De menționat, că prin analiza detaliată a indicatorilor economici ai activității economice a societăților comerciale, grupate pe clasă de mărime în anul 2012 (Tabelul 1) se evidențiază tendințele următoare:

- Microîntreprinderile constituie 10669 de unități cu o pondere de 89,4% din total, unde media pe o societate a numărului de salariați este de 1,7 persoane cu cifra de afaceri fixată la o întreprindere de 237,16 lei, la un salariat de 139,25 lei, ceea ce este mai mic decât media pe total;

- Întreprinderile mici – 1120 de unități care reprezintă media de 18,8 persoane angajate la o societate. Indicatorii economici sunt mai mari în comparație cu microîntreprinderile, dar sub media totalului, totodată aceste două clase de

To be mentioned that through the detailed analysis of the economic indicators of the economic activity of trading companies, grouped by size class in 2012 (Table 1) are highlighted the following trends:

- Microenterprises represent 10,669 units, accounting for 89.4% of the total, a society where the average number of employees is 1,7 persons with the fixed firm turnover of 237,16 lei, of an employee – 139,25 lei, which is less than the total average;

- Small enterprises – 1120 units representing an average of 18,8 persons employed in a company. The economic indicators are higher in comparison to micro enterprises, but less than the total average, while the two

întreprinderi micro și mici dispun de 98,8% a numărului de salariați și ocup un volum de venituri după cifra de afaceri de 70%;

- Întreprinderile mijlocii reprezintă 141 de unități care comercializează produse la un venit după cifra de afaceri de 30%. Indicatorii economici în medie la o societate sunt mai mari în comparație cu media totalului pe întreprinderile micro-, mici și mijlocii.

Distribuția comercială dispune de diversificarea, producției care este un proces obiectiv, dinamic, permanent și complex de creare și dezvoltare de noi produse, de modernizare a celor existente bazate pe economia cunoașterii și abordării sistemice în activitatea societăților comerciale din județul Maramureș.

De menționat, cercetările științifice s-au aprofundat pe 6 societăți comerciale unde este prezentat (Tabelul 2, 3) analiza profitului realizat și cheltuielilor efectuate în activitatea economică a societăților comerciale, pentru dinamica anilor 2009-2013.

classes of micro and small enterprises have 98.8% of the total number of employees and occupy a volume of income turnover of 70%;

- Medium-sized enterprises represent 141 units that sell products with a turnover of 30%. The average economic indicators of a society are higher compared with the total average of micro, small and medium enterprises.

The commercial distribution features the diversification of the production which is an objective, dynamic, constant process and a complex of creating and developing new products, of upgrading the existing ones based on the knowledge of economy and the systemic approach in the activity of business companies in the county of Maramures.

To be mentioned that the scientific research has focused on the 6 companies where are presented (Table 2, 3) the analysis of profit made and expenses incurred in the economic activity of the companies, during the dynamics of the years 2009-2013.

Tabelul 2/Tabel 2

**Analiza profitului realizat în perioada 2009-2013 a societăților comerciale din județul Maramureș (lei)/  
The analysis of the profit realized in 2009-2013 by trading companies in the county of Maramures (lei)**

Nr	Denumirea societăților comerciale Trading company name	2009	2010	2011	2012	2013
1	Federalcoop Baia Mare	142318	142045	100678	52932	29443
2	Coop. Ora Baia Mare	26169	34600	55459	62021	43473
3	Coop. de Consum Tg. L. pu	25146	42995	23861	24305	13031
4	Coop de Consum Sighet	41119	36192	46303	76954	34224
5	SC Comexmar SRL	118850	87012	111985	93260	119995
6	SC Gaj Comimpex SRL	561577	464525	326922	334303	187552
	Total	915179	807369	665208	643775	427718

**Sursa/ Source: Calculat de autori în baza datelor societăților comerciale/Calculated by the authors based on trading companies data.**

Din tabelul 2 se observă că activitatea economică a profitului realizat a societăților comerciale este în general în descreștere datorită următorilor factori:

- criza economică mondială s-a răspândit și în județul Maramureș afectând an de an unitățile economice, fiind nevoite să reducă personalul, crescând numărul șomerilor, reducând astfel puterea de cumpărare a populației;

- județul Maramureș este un mare bazin minier, iar unitățile de producție și extracție a minereului au fost închise, iar personalul din aceste unități a fost disponibilizat, afectând în mare măsură puterea de cumpărare a populației.

Dacă comparăm totalurile pe fiecare an de studiu se poate concluziona că realizarea producției globale pe venit, acoperă planurile prevăzute ceea ce se confirmă pe fiecare din societățile comerciale analizate cu mici variații de scădere s-au chiar în supraplan. Totodată se evidențiază cel mai mare volum de venituri realizat la SC GAJ SRL, în jur de 42%, pe locul II se plasează Federalcoop Baia Mare cu 25%, iar pe locul III SC Comexmar SRL 22%. Toate aceste trei societăți formează volumul principal al producției globale pe venituri din societățile comerciale ale județului Maramureș.

În contextul celor menționate considerăm că întreprinderile cercetate ar trebui să dea o mai mare atenție achiziționării de materiale elaborate pentru industria alimentară de diferite instituții specializate. Prin urmare, aceasta se referă la funcțiile

Table 2 shows that the economic activity of the profit achieved by trading companies is generally decreasing due to the following factors:

- the global economic crisis has spread to Maramures county each year affecting economic units, being forced to reduce staff, increasing unemployment, reducing the purchasing power of the population;

- Maramures county is a huge pool miner and the production units and extraction of ore were closed, and the staff of these units was dismissed, largely affecting the purchasing power of the population.

If we compare the totals for each year of study it can be concluded that the achievement of global income covers the confirmed plans, which also confirms on each of the analyzed companies, with slight decreasing variations or even over-planned. At the same time, it is highlighted the largest amount of revenue realized by SC GAJ LLC, about 42%, the second placed is Federalcoop Baia Mare with 25%, and the third place - SC Comexmar LLC with 22%. All these three companies form the main global production volume based on income of the trading companies in Maramures county.

In this context we believe that the surveyed companies should give more attention to the purchase of materials for the food industry for various specialized institutions.



planificării și organizării personalului.

Comercializarea este un proces obiectiv pentru că este o necesitate în dezvoltarea societăților comerciale, mai ales în condițiile competitive ale economiei de piață, considerând un proces dinamic pentru că include și calitatea produselor care contribuie la mărirea veniturilor tinzând spre valori superioare.

Analiza tabelului 3 cu cheltuieli demonstrează mărirea cheltuielilor realizate în procesul de comercializare a bunurilor în dinamic pe perioada anilor 2009-2013. Totodată se observă scăderea cheltuielilor efectuate la societatea Federalcoop Baia Mare și SC GAJ SRL în anul 2013, comparativ cu 2009, totalul pe societăți are aceeași tendință de scădere a cheltuielilor.

Therefore, this refers to planning and organizing staff functions.

Marketing is an objective process because it is a necessity in the development of trading companies, especially in the competitive market economy, considering a dynamic process that includes the quality of products that contribute to increasing incomes and tending to higher values.

The analysis of Table 3 (expenses) shows the size of the expenses incurred in the marketing of goods process in the dynamic period of 2009-2013. At the same time it is noticed a decrease in expenditures performed by Federalcoop Baia Mare and SC GAJ LLC in 2013, compared to 2009, all the companies have the same downward trend in expenses.

Tabelul 3/Tabel 3

**Situația cheltuielilor realizate a societăților comerciale din județul Maramureș, perioada 2009-2013 (lei)**  
**The situation of expenditures performed by trading companies in the county of Maramures, in 2009-2013 (lei)**

Nr. crt.	Denumirea unității Unit name	2009	2010	2011	2012	2013
1	Federalcoop Baia Mare	20211852	20163973	19221298	18993740	18680763
2	Coop. Orar Baia Mare	945126	670000	586790	591640	664439
3	Coop. de Consum Tg. Lăpuș	7872807	7620761	7055403	7321531	6346475
4	Coop de Consum Sighet	411509	457270	457710	537017	581510
5	SC Comexmar SRL	18076831	16196500	20139168	18646644	16115725
6	SC Gaj Comimpex SRL	26721711	22988741	28360866	29640203	29367864
	Total	74239836	68097245	75821235	75730775	71756776
	Rata rentabilității = (profitul :_cheltuieli) x 100/ Rate of return = (profit:expenses) x 100	1,23	1,18	0,87	0,85	0,59

**Sursa/ Source: Calculat de autor în baza datelor societăților comerciale./Calculated by the authors based on trading companies data.**

Astfel, obținerea profitului realizat și rata rentabilității a societăților comerciale din județul Maramureș în perioada anilor 2009-2013, Tabelul 2, 3, este nu numai un prilej de clasificare competitivă, dar și unul de analiză economică, punând la dispoziția mediului de afaceri în comerțul interior și exterior, date concludente, transparente din care se pot trage concluzii și măsuri ferme pe termen mediu și lung, dar și pentru asigurarea unei creșteri economice dezvoltate și durabile.

Remarcăm și subliniem că dinamica profilului în toate societățile comerciale are o tendință de scădere din an în an, începând cu anul 2009 și treptat până în anul 2013. Aceasta s-a întâmplat datorită următorilor factori: creșterea prețurilor la energie.

Comerțul complex este condiționat de o serie de factori care se intercorelează, implicând modernizările ale capacităților de producție, pregătirea multilaterală a personalului.

Prin analiza efectuată se evidențiază societățile SC Comexmar SRL și SC GAJ SRL, care sunt societăți comerciale cu ridicata unde desfacerea se realizează în principal de măruri mare din depozite, uneori chiar cu vagonul, către societățile comerciale care desfac marfa prin vânzare cu amănuntul. Astfel realizează o productivitate mare pe numărul de salariați, iar restul societăților comerciale din total desfac marfa prin forma de comerț-vânzare cu amănuntul, la bucată către persoane fizice. Prin urmare volumul de marfa vândut

Thus, obtaining any realized profit and the rate of return of trading companies in Maramures County in the period 2009-2013 (Table 2, 3) is not only an opportunity for a competitive classification but also one of economic analysis, providing to the business environment in domestic and foreign trade with conclusive and transparent data, from which you can draw conclusions and resolute action in the medium and long term, and also ensure sustainable economic growth.

We note and emphasize that the dynamic profile of all trading companies has a tendency to decrease every year since 2009 and gradually until 2013. This has happened due to the following factors: higher energy prices.

The complex trade is subject to a number of factors that collaborate, involving the modernization of the production capacities, the multilateral training staff.

The analysis carried out highlights SC Comexmar LLC and SC GAJ LLC, which are wholesale companies where the sale takes place in large parts of goods in storage, sometimes by car, by trading companies that sell goods by retail. Such high productivity is achieved by the number of employees, and the remaining companies of the total unfold the goods in the form of retail trade, by individuals. Therefore the volume of goods sold is much lower.

Also in this period, due to increased inflation the prices have raised, which has reflected positively on revenues

este mult mai mic.

Totodată, în această perioadă, datorită inflației au crescut prețurile, ceea ce s-a reflectat pozitiv asupra veniturilor care au majorat productivitatea unui salariat.

Rezultatele calculului productivității muncii a salariilor din societățile comerciale ne demonstrează că cel mai înalt indicator s-a obținut în SC Comexmar SRL, care în anul 2013 a constituit 523 733 lei ceea ce este cu 25% mai mult în comparație cu 2009. Totodată, SC GAJ SRL a obținut un rezultat de 454 683 lei la un salariat în anul 2013, comparativ cu 2009 s-a mărit cu 1,9%. De menționat, că numărul de salariați în aceste societăți are o tendință de micșorare în anul 2013 comparativ cu anul 2009.

În relațiile economice de piață curente se acordă în societatea comercială Federalcoop Baia Mare personalului de execuție cu o înaltă pregătire profesională, unde sunt programate ciclurile de perfecționare a personalului în perioada 2009-2013 unde se evidențiază lucrătorii comerciali și vânzătorii. Conducerea societății pune pe primul plan factorul uman, inteligența pusă în valoare și concretizată în activitatea funcțională și executivă.

**Concluzii.** În procesul integrării europene are loc orientarea prioritar spre problema funcțiilor unităților comerciale, având la bază abordarea sistemică a economiei bazate pe cunoaștere.

Adaptarea funcțiilor de management a societăților comerciale la relațiile de piață se desfășoară după funcția: cercetare-dezvoltare, comercială de marketing, producție, financiar-contabilă și de personal. În acest context, serviciile de piață prestate în principal pentru populație și pentru întreprinderi cuprind veniturile realizate atât de întreprinderile care au activitate principală de comerț, cât și de societățile cu alte activități, care obțin venituri din servicii suplimentare.

Cercetarea efectuată are la bază nevoia de conștientizare a esenței funcțiilor în activitatea organizațiilor comerciale din județul Maramureș, unde se evidențiază activitatea întreprinderilor micro-, mici și mijlocii, ponderea cărora este mare în cifra de afaceri și profitul realizat.

De menționat, că în urma cercetărilor științifice a celorlalte societăți comerciale s-au evidențiat tendințe pozitive în obținerea profitului și ratei rentabilității economice.

that increased the productivity of an employee.

The calculation results of the employees labor productivity in trading companies shows that the highest indicator was obtained by SC Comexmar LLC, which in 2013 amounted to 523,733 lei, which also is 25% more compared to 2009. Also, SC GAJ LLC has achieved a result of 454,683 lei per employee in 2013, increasing by 1.9% compared to 2009. To be mentioned that the number of employees in these trading companies tends to decrease in 2013 compared with 2009.

A prevailing attention in the market economic relations is given to the executive staff with high professional skills in the company Federalcoop Baia Mare, where was scheduled a staff development cycle in 2009-2013 which highlights the trade workers and vendors. The company management puts the spotlight on the human factor, the intelligence embodied in business and the executive and operational function.

**Conclusions.** In the European integration process the functions problem of business units is a priority, based on the systemic approach of the economy based on knowledge.

Adapting the management functions of trading companies to market relations is accomplished by the function: research-development, trade-marketing, production, finance-accounting and personnel. In this context, the market services provided primarily for the public and enterprises includes income achieved by the main activity of commerce, as well as companies with other activities, that obtain income from additional services.

The performed research is based on the need for awareness of the essence of functions in the activity of commercial organizations in the county of Maramures, which highlights the work of micro, small and medium enterprises, the share of which is high in turnover and profits.

To be mentioned that following the scientific research of the six trading companies were highlighted positive trends in obtaining profit and the economic rate of return.

#### Referințe bibliografice / References

1. Constituția României, Monitorul Oficial. nr. 757 din 31 decembrie 2003
2. Anuarul statistic al județului Maramureș [accesat 18 iulie 2014]. Disponibil: <http://www.maramures.insse.ro/main.php>
3. VERBONCU, Ion, POPA, Ion. *Diagnosticarea firmei: teorie și aplicație*. București: Editura Tehnica, 2001. 279 p. ISBN 973-31-2002-2.
4. SÂRBU, I., GEORGESCU, N. *Managementul întreprinderii*. Sibiu: Editura Alma-Mater, 2003. 176 p. ISBN 973-632-056-1.

**Recomandat spre publicare: 01.07.2014**

## STUDII ALE MANAGEMENTULUI INOVAȚIONAL: SPRE ÎMBUNȚIREA CALITĂȚII

Rimantas STAŠYS, prof., dr., Universitatea Klaipėda  
Julius RAMANAUSKAS, prof., dr. habil.  
Universitatea Klaipėda

În 2013, ca rezultat al proiectului Dezvoltarea și implementarea programului de studii postuniversitare de management și tehnologii inovative, un nou program de studii postuniversitare a fost elaborat și lansat în Universitatea Klaipėda. Având în vedere că programul de studii durează deja de un an, a fost adoptat o decizie pentru a evalua calitatea și de a identifica opiniile studenților cu privire la semnificația sarcinilor pentru șefii direcțiilor de cercetare și dezvoltare, a a cum este prevăzută în clasificarea internațională standard a ocupațiilor, precum și despre obiectivele și rezultatele învățării destinate programului de studii. Obiectivul cercetării a fost de a evalua necesitatea studiilor de gestionare a inovării și calitatea punerii în aplicare a acestora, precum și pentru a identifica direcțiile de îmbunătățire a trainingului managementului inovativ. Pentru a justifica nevoia de manageri instruiți în cadrul programului de management inovativ și tehnologii, precum și competențele acestora, a fost efectuat un studiu pilot. Pentru a evalua calitatea studiilor, cercetare cantitativă a fost realizată prin intermediul unui sondaj structurat scris. Rezultatele cercetării au dovedit că programul de studii a corespuns principalelor nevoi ale elevilor, precum și obiectivele și rezultatele învățării au fost importante și relevante pentru formarea managerilor de inovare. Calitatea programului de studii poate fi îmbunătățită prin utilizarea activă a metodei studiului de caz, prin integrarea personalului companiilor de inovare în curriculumul programului de studii, prin modificarea raportului dintre timpul alocat pentru studii teoretice și practice, precum și prin proiectarea orientărilor metodice specifice pentru scrierea tezei finale de Master în programul de studii.

**Cuvinte cheie:** inovare, management, program de studii, calitatea studiilor.

**Introduction.** In 2012, GDP per capita in Lithuania amounted to 72% of that of the EU27 Member States. Lithuanian significantly lags behind the old EU member states by labour productivity. Poor labour productivity in the country results in relatively low wages. The national levels of unemployment (13,4% in 2012) and emigration [1] are rather high. To change the situation in Lithuania, technological progress is necessary due to which national economy would be able to produce more output by using the same amount of resources. However, to have a technological breakthrough in Lithuania, the level of innovativeness in it is insufficient.

The European Commission publishes an annual Innovation Union Scoreboard, based on 25 indicators related to research and innovations. The indicators are divided into 8 innovation dimensions. In the report of average scores of innovative activities in 2013[2].

## INNOVATION MANAGEMENT STUDIES: TOWARDS QUALITY IMPROVEMENT

Rimantas STAŠYS, Professor, PhD, Klaipėda University  
Julius RAMANAUSKAS, Professor, PhD,  
Klaipėda University

In 2013, as a result of the project Development and Implementation of the Postgraduate Study Programme Innovation Management and Technologies, a new postgraduate study programme was developed and launched in Klaipėda University. Since the study programme has been running for a year now, a decision to evaluate its quality and to identify students' opinions about the significance of the tasks for the heads of the Research and Development Divisions, as laid out in the International Standard Classification of Occupations, as well as about the aims and the intended learning outcomes of the study programme, was taken. The objective of the survey was to evaluate the need for the studies of innovation management and the quality of their implementation, as well as to identify the directions of the innovation manager training improvement. To justify the need for managers trained in the Innovation Management and Technologies study programme, as well as their competences, a pilot survey was carried out. To evaluate the quality of the studies, quantitative research was conducted by means of a structured written survey. The outcomes of the research proved that the study programme met the main needs of the students, and its aims and the intended learning outcomes were important and relevant for the training of innovation managers. The quality of the study programme can, and is to, be improved by active use of the case study method, by integrating the staff of innovation companies into the curriculum of the study programme, by changing the ratio between the time allotted for theoretical and practical studies, and by designing specific methodical guidelines for the writing of the Master's final thesis in the present study programme.

**Key words:** innovation, management, study program, study quality.

**JEL Classification:** I21, O32

Lithuania was included in the group of moderate innovators: ranked 23rd, Lithuania was ahead of Poland, Latvia, Romania, and Bulgaria. Although the innovation rate in Lithuania is the fastest growing among the members of that group, it remains almost twice lower than the European average.

A survey of innovative activities of Lithuanian enterprises in accordance with the Eurostat's methodology and questionnaire is carried out by the Lithuanian Department of Statistics every two years. In accordance with the research data of 2010 to 2012, the number of innovative enterprises, in comparison with the period of 2008 to 2010, decreased by 2,5% and amounted to 30% of the total number of enterprises. The enterprises that carried out innovative activities employed 50,5% of the total staff in the enterprises.

The largest share of innovative enterprises was found in the fields of information and communications (60,4%) and finance and insurance (50,8%), while the smallest, in construction (18,7%) and transportation and storage (18,6%). In accordance with the research data, in 2012, the turnover of the innovative enterprises accounted for 63,4% of the total turnover of the enterprises. In the period of 2010 to 2012, 10,1% of all the enterprises introduced new products or services to the market [3].

To further improve the indicators of innovative activity in Lithuania, it is necessary to train respective human resources, i.e. innovation managers. The need for the specialists of innovation management can also be justified by the aspirations laid out in the Communiqué of the European Commission [4], i.e. to turn the common market into a growth and job creation platform and to promote competitiveness of different supply chain entities in the effective and fair common market of the retail and wholesale trade.

In 2013, the Faculty of Social Sciences of Klaip da University launched a EU structural funds and the state budget of the Republic of Lithuania-funded project with the aim of developing, registering, and implementing a graduate study programme Innovation Management and Technologies[5]. The programme was successfully developed, launched, and has had 23 students since 2013. To improve the study programme, its quality analysis was carried out.

**The aim of the research** is to evaluate the need for the studies of innovation management and the quality of their implementation and to plan the directions of improvement in innovation manager training.

#### **The research methodology**

To justify the need for managers-graduates of the study programme Innovation Management and Technologies, as well as the provided competences, a pilot study was carried out. Its aim was to survey potential employers of the graduates from the study programme and to identify the need for employees and the key competences to be acquired during the studies. For the survey, a focus group method was chosen. For group discussions, such companies as JSC Mars Lietuva, JSC Švyturys Brewery, JSC Philip Morris Lietuva, JSC VPA Logistics, Klaip da Science and Technologies Park, SC Western Shipyard, Science and Technologies Transfer Division of Klaip da University, JSC Western Shipyard, SC ORLEN Lietuva, JSC NEO GROUP, JSC Mestila, and Association Baltijos sl nis were invited. The participants of the study were senior or top executives of different companies with different needs for the staff-graduates from the study programme Innovation Management and Technologies.

Another part of the study was the identification of the present master students' views on the aims and the learning outcomes of their study programme and the quality of studies. For that purpose, qualitative research was carried out, i.e. a structured questionnaire survey in writing. For the study, five structured questionnaires were used. The survey was anonymous and took place after the exam session of Semester 1.

The aim of Questionnaire 1 was to establish the quality of studies during Semester 1. In the survey questionnaire, students were asked to assess the content of each course, the lecturing, seminars, and independent work organisation, the general culture of the teacher, the required literature, the study materials, the objectivity of student assessment, teacher consultations, and the knowledge and skills acquired in the course.

In the development of the study programme and the formulation of its aims and the intended learning outcomes, the descriptor of profession 122304 Research and Development Managers of the International Standard Classification of Occupations (ISCO-08) was followed [6], in accordance with which research and development managers plan, direct, and coordinate the research and development activities of an enterprise or organization or of enterprises that provide related services to other enterprises and organizations. Therefore, Questionnaire 2 aimed to get students' opinion about the tasks assigned to the said qualification. The questionnaire included eight tasks for the head of the Research and Development Division that the master students were to rate on a five-point Likert scale.

In Questionnaire 3, the students were asked to evaluate the aims of the graduate study programme Innovation Management and Technologies, while in Questionnaire 4, to test the students' views on the aims of the study programme; they were asked to assess the learning outcomes of the study programme which related to the study aims and the courses.

By Questionnaire 5, in accordance with the indicators introduced in Questionnaire 1, the students' views on the courses taught in Semester 2 were identified.

#### **The survey outcomes**

##### **The need for the staff and the staff competences**

Group discussions with the prospective employers of the programme graduates revealed fairly high staff turnover in the enterprises related to a shortage of the necessary innovative knowledge. Due to that, the assigned tasks were performed in a non-quality way or not on time, and stressful situations arose. The greatest need for the specialists in the said field was felt when the global and national research achievements were introduced to business.

All the respondents noted that the need for qualified specialists of innovation management and technologies was especially relevant in large companies and depended on the type of its activity. The representatives of the surveyed organisations emphasised the necessity of interdisciplinary management and engineering studies.

The views of the organisation representatives on the necessary competences of the specialists in question differed. Almost all of them emphasised the need for the abilities of application and patent processing, innovation planning and implementation, and advising of the SME staff on the issues of innovation, as well as the skills of group work and foreign languages. A significant number of the respondents accentuated that the said specialists ought to be knowledgeable about the issues of patentology, intellectual property, and innovation inculcation in production.

As stressed by all the respondents, the graduates of that type were to have independent practical skills, as an innovation manager was expected to be able:

- to find innovation creators and researchers and to help them implement their new ideas;
- on the basis of the legal acts in force and economic rules, to help attract the investments necessary for the implementation of innovative projects;
- to manage innovative projects throughout all their life cycles.

Upon the evaluation of the survey data, it was established that those awarded the master's degree on the completion of the study programme Innovation Management and Technologies shall possess:

- **functional competences;** they shall be able: to assess innovations and technologies of different fields; to apply theoretical knowledge and research data to the development and implementation of innovative activity strategies; to do an analysis of the production process (technologies) and to submit proposals for the improvement of the technological process; to independently design the innovative activity of an organisation and to assess the outcomes of the design; and to work in high-tech industry organisations, business enterprises, research and government institutions, and multidisciplinary designer teams;

- **cognitive competences;** they shall be able: to apply exhaustive theoretical knowledge of innovation management and technologies, based on the outcomes of the latest fundamental and applied research, to their activity; to apply the latest theoretical knowledge, created by the (fundamental and applied) research in innovation management and technologies, to the solution of the raised problems under the conditions of uncertainty; and to deepen and extend the knowledge of innovation management and technologies (to extend cognitive competences) by independent learning and upon assessing the outcomes of one's own activities

- **generic competences;** they shall: possess the abilities of analytical thinking and problem solution, independence, the ability to concentrate, and the skills of communication and team work; be able to communicate and collaborate with specialists of other fields and to critically assess the outcomes of their own activity; have generic competences allowing to adapt to ongoing changes; be able to search for information and use information technologies; and they shall be able to, orally and in writing, justify and convey different research outcomes to industrial and service enterprises and to substantiate business management decisions.

The learning outcomes of the study programme Innovation Management and Technologies were formulated, given the specificity of the studies and the field of activity, as defined in the name of the study programme. Moreover, the global current issues in the field were taken into account, as well as their requirements set for the professionals: sustainable development under globalisation. The said issues through the learning outcomes of the study programme make an impact on the total didactic system of the programme: the

methods of studies and assessment, the courses and their interrelations, and the relations with other courses.

With respect to the survey data, Dublin Descriptor, and the Law on Higher Education of the Republic of Lithuania, the programme is oriented towards the aims of the second cycle study programme and Level 7 of the European Qualifications Framework, based on the learning achievement reference levels. The principal aim of the study programme Innovation Management and Technologies is to train qualified specialists of innovation management who would know and be able to apply research methods, to manage innovation processes, to find financial resources and outlets for new products, to guarantee their legal protection, and to take other innovation management decisions [7].

The graduates of the study programme shall be able to act as intermediaries between research and business, to plan, organise, and monitor the processes of research and experimental development, and to inculcate its outcomes in different organisations.

Master students' views on the studies

In accordance with the International Standard Classification of Occupations (ISCO-08), research and development managers' tasks include [6]:

1. planning, directing, and coordinating research and development activities, in-house or commissioned from external research organizations; developing new or improved technical processes, products, knowledge, or utilization of materials;

2. planning the overall research and development programme of an enterprise or organization, specifying goals and budgetary requirements;

3. leading and managing the activities of research and staff development;

4. establishing and managing budgets, controlling expenditure, and ensuring the efficient use of resources;

5. establishing and directing operational and administrative procedures;

6. planning and directing daily operations;

7. overseeing the selection, training, and performance of staff;

8. representing the enterprise or organization in conventions, seminars, and conferences.

The views of the master students on the tasks specified in the Classification of Occupations were identified by means of Questionnaire 2, described in the part of the research methodology. The survey data are presented in Table 1.

Table 1

The significance of the Classifier of Occupations-defined tasks, as assessed by the respondents

	Task No.								Mean
	1	2	3	4	5	6	7	8	
Master students' assessments of the task significance in relative units	77	74	78	62	56	51	54	63	–
Assessment of significance (mean)*	1,47	1,65	1,41	2,35	2,71	3,00	2,82	2,29	2,21
Standard deviation	0,800	0,931	0,618	0,996	1,312	1,173	1,015	1,047	0,987

\* the smaller the mean, the more significant the task.

As can be seen from the presented data, the greatest significance should be attached to the training for the performance of the first three tasks. In the master students' opinion, manager of innovations should pay more attention to the research and development activities in organisations, to the research and development plans in organisations, and to the need for the budget, as well as to manage the activity of the research and technological development staff.

The survey outcomes also prove that, in the respondents' opinion, the least significant tasks of innovation managers include the establishment and management of operations and administrative procedures, the planning and management of everyday routines, and the supervision of the staff selection, training, and activity outcomes.

The significance of the tasks, as defined by the Classifier of Occupations, is proved by the data in Table 1. The mean of the significance of the first three task performance exceeds the total mean. In the students' opinion, the least significant task of an innovation manager is the planning and running of everyday activities.

The standard deviation presented in the Table indicates the dispersion of the research outcomes.

The main aim of the study programme Innovation Management and Technologies is related to the priorities laid out in the EU strategy for 2020, oriented towards the knowledge and innovation-based economic development and inclusive growth through the promotion of the high employment economy delivering social and territorial cohesion [8]; to Klaip da University mission (a research, arts, and study centre of Lithuania as a maritime state and the Baltic Region that trains highly qualified specialists and fosters humanistic values) and to the strategic aim of KU Strategic Plan for 2012-2020, which provides for the development of the research and studies of the humanities and social sciences, as well as the fostering of artistic creativity and arts studies, therefore, the study programme is integrated into the common process of the university study and research. The aims of the study programme, the intended learning outcomes, and their relations with the courses of the studies [10] are presented in Table 2.

Table 2

**The aims and the intended learning outcomes of the study programme  
Innovation Management and Technologies**

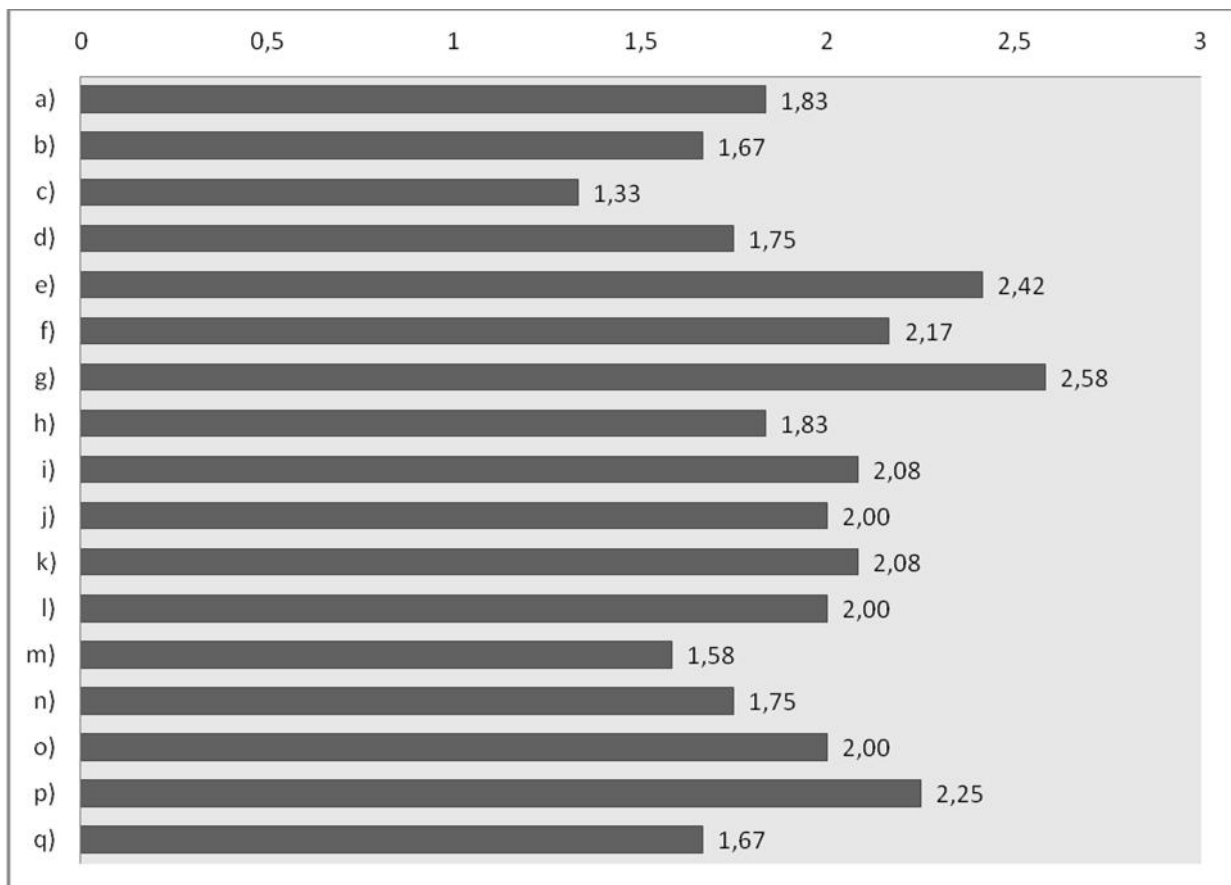
<b>The programme aims</b>	<b>The intended learning outcomes</b>
1. The knowledge of the outcomes of the fundamental and applied research in innovation management and the latest studies based on the ability to apply them to problem solution in a new business environment, in conducting research, and in inculcating innovations.	a) The knowledge of the outcomes of the fundamental and applied research in innovation management, the ability to systematically and creatively apply them to research and to the decisions of a business enterprise of innovation creation and inculcation.
	b) The knowledge of the latest studies on market research and economic assessment of innovations and the ability to apply them to research conducting, new product development, and innovation inculcation in business.
	c) The knowledge of research novelties, innovations, and the latest contemporary technologies, as well as the opportunities of their application to research and the process of a new product development.
	d) The knowledge of the legal protection of intellectual property and innovations, as well as the latest theories and methods of patentology, and the ability to apply them to the creation and inculcation of innovations.
2. The ability to conduct research in innovation management, to use information technologies, systems, and databases, to critically think and analyse innovation-related problems and to make decisions, and to acquire communication abilities.	e) The ability to formulate research problems in innovation management, to choose or to design a research methodology, and to conduct independent research.
	f) The ability to analyse and synthesise the data of the research in innovation management, necessary for research and practical activities, and to use information systems and databases.
	g) The ability to orally and in writing justify the research outcomes and to substantiate the decisions in innovation management by integrating the outcomes of the research in innovations and other fields.
3. The ability to apply the possessed knowledge and, on its basis, to develop new measures of innovation management, necessary for research and the creation and inculcation of innovations.	h) The ability to analyse the business environment, to choose resources, the business venue, and the market, to critically assess the received information, and to apply methods and tools of business analysis to the creation and inculcation of innovations.
	i) The ability to conduct market surveys, to apply the outcomes of market surveys by choosing the price of the product and the wage system and by assessing the risk and profitability of the planned investment.
	j) The ability to evaluate the directions of the research and technological development, the advantages of the use of cleaner technologies, and the opportunities of sustainable energy and other contemporary production technologies for the creation and inculcation of innovations.
	k) The ability to protect the created intellectual property, to evaluate the benefits of innovation patenting, and to use the tools and techniques of licence trade.

4. The ability to convincingly convey the novelty to others, to organise the activity of a creative group, and to take responsibility for one's own and subordinates' activity outcomes; to find ways and means to improve them.	l) The ability to clearly communicate orally and in writing, to convincingly convey summarised information about innovations to specialists and users, and to critically assess it.
	m) The ability to work in an innovation-creating team, to organise personal and group activity, and to take responsibility for the quality of one's own and subordinates' activity and its assessment on the basis of professional ethics and public spirit.
	n) The ability to find tools and techniques to improve the activity of the subordinate staff and to increase their creativity.
5. To be able to independently improve the professional qualification of innovation management, to use the research experience for professional and research activities, and to take decisions on innovation management.	o) The ability to identify one's own learning needs and to learn independently, seeking to professionally develop in the context of lifelong learning.
	p) The ability to use the research knowledge, research experience, and the skills of innovative thinking for independent professional and research activity.
	q) The ability to take innovative business management decisions by assessing their ethics and potential impact on society and environment.

To assess the master students' views on the aims and the learning outcomes of the study programme, two questionnaires (3 and 4) were used. The aims of the study programme, presented in Table 2, were assessed by the students on a five point scale, with 1 meaning 'very significant' and 5, 'totally insignificant'. All the five aims of the study programme got very high grades from the respondents, from 1, 25 to 1, 5.

Despite a small difference between the calculated means of the student-presented assessment, one can see that aim 2 of the study programme was considered to be the most significant for the respondents, and, as the standard deviation for that meaning was the smallest, one can say that in that case the students' opinion was unanimous and significant.

The picture presents the students' views on the learning outcomes in means [11].



**Fig. 1. Average assessment of the intended learning outcomes of the study programme (on axis X) on a five-point system (on axisY) (the smaller the assessment, the more significant the learning outcome)**

Just like in the case of the study programme aims, the assessments of the intended learning outcomes were sufficiently high, and the differences were small. The Master students of Innovation Management gave the highest ratings to the knowledge of research novelties, innovations, and the latest contemporary technologies, their application to research, and the process of a new product creation. The respondents also indicated that innovation manager was to be able to work in an innovation-creating team, to organise personal and group activities, and to be responsible for the quality of one's own and subordinates' activity and its assessment on the basis of professional ethics and civic spirit.

In the master students' opinion, it was the least important for innovation manager to be able to justify the research findings orally and in writing, to substantiate the decisions of innovation management by integrating the findings of management and other research, as well as to be able to formulate a research problem in innovation management, to choose or design a research methodology, and to conduct independent research.

As the learning outcomes were related to the courses in the curriculum, the students' assessment of the core courses was established. The best appreciated courses were those related to projects, innovation protection, technologies, and market surveys. However, the comparison of the said outcomes and the further presented study quality assessment led to a conclusion that the students did not have a unanimous opinion.

For the study quality assessment, Questionnaires 1 and 5 were used, which asked the students' opinion about the content of each course, the lecturing, seminars, and independent work organisation, the general culture of the teacher, the required literature, the study materials, the objectivity of student assessment, teacher consultations, and the knowledge and skills acquired in the course.

The quality of all the core courses was assessed on the scale from 7 to 10 points. Although all the assessments for the study quality were high, the teachers' general culture (9,3 points) and the objectivity of assessment (9,6 points) rated the highest, while the lecturing of the course (8,7 points), seminars (8,9 points), and independent work (9,1 points) rated the lowest.

On the basis of the conducted research, one could formulate the principal directions of the study programme quality improvement:

- to develop the assignments of case studies, so that master students would be able to plan, manage, and co-ordinate the activities of research and development in an organisation and plan the needs for the budget;
- to organise the participation of innovative business organisations in the study process;
- to adjust the structure of the Master's final thesis, as a research paper, to the integral parts of the innovation management process. Then the research activity will be maximally harmonised with the curriculum courses.

### Conclusions

1. The rather substantial staff turnover in Lithuanian enterprises is related to a shortage of the necessary knowledge of innovation, therefore, the delegated tasks are frequently performed in a non-quality way and not on time, moreover, stressful situations tend to arise.

2. The greatest need for innovation specialists occurs when inculcating global and national research achievements in business. The need for interdisciplinary studies of management and engineering is emphasised.

3. The need for qualified staff of innovation management and technologies is especially relevant for large enterprises.

4. The demand for the graduates of the study programme of Innovation Management and Technologies has been growing, therefore, the programme enjoys good prospects. Consequently, the number of students willing to get a qualified job can be expected to increase.

5. The aims of the study programme comply with the principal needs of the students, and the formulated learning outcomes are important and relevant in the training of innovation managers. The highest rated aim was the knowledge of research novelties, innovations, and the latest contemporary technologies, and their application to research and the process of a new product creation.

6. The quality of studies can, and has to, be improved by more active use of the method of case studies and the integration of the staff of innovative enterprises into the study programme.

### Referin e bibliografice/References:

1. LIETUVOS STATISTIKOS DEPARTAMENTAS. *Lietuvos statistikos metraštis, 2013 = Statistical Yearbook of Lithuania, 2013*. Vilnius, 2013. 147 p.
2. EUROPEAN COMMISSION. Innovation Union Scoreboard 2013 [accesat 15 aprilie 2014]. Disponibil: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2013\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2013_en.pdf)
3. LIETUVOS STATISTIKOS DEPARTAMENTAS. *Inovacij s veiklos pl tra = Development of Innovation Activity 2010-2012*. Vilnius, 2014. 86 p.
4. Bendrosios rinkos aktas. Dvylika svert augimui skatinti ir pasitik jimui stiprinti [accesat 12 martie 2014]. Disponibil: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52011DC0206:LT:NOT>
5. II pakopos studij programos „Inovacij vadyba ir technologijos“ rengimas ir gyvendinimas. ES strukt rin s paramos paraiška [accesat 19 aprilie 2014]. Disponibil: <http://www.esparama.lt/paraiska?id=37351&pgsz=10>
6. LIETUVOS PROFESIJ KVALIFIKACIJOS. *Tarptautinio standartinio profesij klasifikatoriaus ISCO-08 nacionalin versija*. Vilnius: Lietuvos Respublikos kio ministerija, 2012.
7. Informacija apie program . Inovacij vadyba ir technologijos [accesat 19 aprilie 2014]. Disponibil: <http://www.aikos.smm.lt/programos.htm?m=program&a=displayItem&id=621N20031>
8. EUROPOS KOMISIJA. 2000 m. Europa. Pažangaus, tvaraus ir integracinio augimo strategija: komisijos komunikatas. Briuselis [accesat 19 aprilie 2014]. Disponibil: [http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/1\\_LT\\_ACT\\_part1\\_v1.pdf](http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/1_LT_ACT_part1_v1.pdf)
9. Klaip dos universiteto strategin s pl tros planas 2012-2020 m. m. [accesat 19 aprilie 2014]. Disponibil: [http://www.ku.lt/wp-content/uploads/2012/07/KU\\_Pletros\\_Strateginis\\_Planas.pdf](http://www.ku.lt/wp-content/uploads/2012/07/KU_Pletros_Strateginis_Planas.pdf)
10. STAŠYS, R. *Inovacij vadyba ir technologijos. Ketinamos vykdyti naujos studij programos aprašas*. Klaip da: KU, 2013. 38 p.
11. STAŠYS, R. Enhancement of Innovation Management and Technology Study Programme. In: *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2013, vol. 35, no. 3, pp. 634-644.

Recomandat spre publicare: 16.08.2014



## JUSTIFICAREA PERSPECTIVELOR DE DEZVOLTARE A ACTIVIT II INOVA IONALE

Alexandru GRIBINCEA<sup>1</sup>, dr. hab., prof.univ., ULIM  
 Silvestru MAXIMILIAN<sup>2</sup>, dr. hab., prof. univ., ULIM  
 Liudmila TODOROVA<sup>3</sup>, drd., USM

*Procesul inova ional cuprinde diferite tipuri de activit i, cercet ri tiin ifice fundamentale i aplicative, realiz ri tiin ifice bazate pe experimente, solu ii inginere ti i implementarea acestora, capabile s asigure ob inerea efectelor economice, tehnologice, ecologice i sociale. Pentru evaluarea activit ii inova ionale, se pot g si n statistic o multitudine de indicatori, publica i n mod periodic. n articol sunt prezentate aspectele metodologice privind elaborarea indicatorilor inova ionali integra i ai rii, regiunilor pentru stimularea dezvolt rii economice i sociale prin intermediul activiz rii activit ii inova ionale – baza asigur rii competitivit ii bunurilor i serviciilor. Indicatorii inova ionali sunt utiliza i din perspectiva integr rii acestora n modelele teoretice ce con in ipoteze cu privire la interrela iile dintre activitatea inova ional i cre terea economic .*

**Cuvinte cheie:** *activitatea inova ional , modelul inova ional, indicatorul integral, priorit ile dezvolt rii economice.*

**Introducere.** n procesul de gestiune a activit ii inova ionale, un rol pozitiv îl are majorarea volumului i calit ii informa iei, n baza creia se iau deciziile corespunz toare. n opinia noastr , este necesar, de rând cu indicatorii specifici de dezvoltare inova ional de utilizat n procesul de analiz i gestiune careva indicatori integrali, sintetici i globali. Men ion m, c elaborarea diferitor tipuri de indicatori integrali, este o sarcin foarte complicat . Evident este faptul c , n cazul trecerii de la indicatorii individuali, specifici la unul global, ca i n cazul oric rei agreg ri, se pierde o anumit informa ie. n acela i timp, criteriile cantitative, ce evalueaz pierderile de informa ie, lipsesc integral sau nu se arat . De aceea, n analiza i elaborarea parametrilor i indicatorilor corespunz tori este necesar s se bazeze pe condi iile actuale de dezvoltare inova ional .

**Dezvoltarea activit ii inova ionale.** Este posibil de constatat indicatorul agregat al activit ii inova ionale prin aplicarea procedurilor, metodelor statistice, ce duc la reducerea m rimii spa iului cauzal, utilizând n acela i timp, diferite metode de analiz factorial i componen ial . Prin intermediul acestor proceduri se ob in câteva caracteristici agregate, ce acumuleaz dispersiile factorilor ini iali. n , n cazul dat, rezultatele sunt dificil de interpretat, indicatorii de acest tip este imposibil de utilizat eficient n gestiunea dezvolt rii procesului inova ional. Valoarea cantitativ

## JUSTIFICATION PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY

Alexandru GRIBINCEA, PhD, Professor, ULIM  
 Silvestru MAXIMILIAN, PhD, Professor, ULIM  
 Liudmila TODOROVA, PhD Student, MSU

*The innovation process encompasses a variety of activities, fundamental and applied scientific research, scientific achievements based on experiments, engineering solutions and their implementation, that are able to produce economic, technological, environmental and social effects. May be found hundreds of indicators that are published periodically in statistics in order to assess the innovative activity. This article presents the methodological aspects regarding the development of integrated innovation indicators of a country and its regions to promote both economic and social development through the enhanced of innovative activity which is to ensure the competitiveness of goods and services. The innovation indicators are used because they are integrated into theoretical models that contain hypotheses on the interrelations between the innovative activity and economic growth.*

**Key words:** *innovation model, innovative activity, integral indicator, priorities of the economic development.*

**JEL Classification:** C43, C44, C52, C53, O31, O33

**Introduction.** In the process of management of innovation activity, a positive role is hold by the increase in volume and quality of information, based on which appropriate decisions are taken. In our opinion, it is necessary, along with specific indicators for innovative development to use in analyzing and managing process some integrated synthetic and global indicators. We should note that it is extremely difficult to develop various types of integral indicators and characteristics. It is obvious that some information is lost during the transition from a number of individual indicators to the generalizing one, as it happens with any aggregation. At the same time, the quantitative criteria, which evaluates the loss of information are missing or not fully shown. Therefore, the analysis and development of appropriate indicators and parameters should be based on current conditions for innovative development.

**Development of innovative activity.** One can identify a generalizing indicator of the innovative activity by applying statistical methods, procedures, that reduce the size of the feature area, while using different methodologies of the factor and component analysis. Due to the procedures of this kind it is possible to obtain a small number of generalizing characteristics, which accumulate dispersions of initial factors. But in this case, the results are difficult to interpret, the indicators of this type are impossible to use effectively in management development of innovation process. The

<sup>1</sup> © Alexandru GRIBINCEA, agribincea@mail.ru

<sup>2</sup> © Silvestru MAXIMILIAN, maximiliansilvestru@mail.ru

<sup>3</sup> © Liudmila TODOROVA, lyudmila.todorova@mail.ru

ca acestor caracteristici globale și a concluziilor generate de acestea sunt în dependență direct de numărul variațiilor factorilor inițiali; „presiunea factorială” sau alți indicatori, ce leagă factorii inițiali cu cei agregați depind nu de valoarea reală a unui sau altui factor, dar de careva caracteristici statistice de distribuție a lui, în primul rând de dispersie.

În practică pentru a obține indicatorii agregați deseori se aplică metoda coeficienților de echivalență. În aceste condiții, factorii care formează caracteristica integrală, se sumează cu careva coeficienți de echivalență, aducându-i concomitent la aceeași unitate de măsură. Cea mai sensibilă latură a acestei metode este alegerea coeficienților de echivalență care trebuie să se bazeze pe criteriile subiective. Totuși, nu trebuie de negat necesitatea elaborării și aplicării practice în analiza și gestiunea activității inovative.

În cazul alegerii corecte, indicatorul inițial poate fi acel indicator care cantitativ este egal cu suma abaterilor valorilor curente a indicatorilor specifici de la valoarea întregă a lor. În calitate de întreg se pot folosi valorile medii sau maxime ale indicatorilor specifici, sau valorile lor normative, dacă sunt destule argumente pentru elaborarea normativelor corespunzătoare. În opinia noastră, la elaborarea indicatorului integral al dezvoltării activității inovative, este mai comod și mai rezonabil de utilizat valoarea maximală a indicatorilor specifici.

În baza celor menționate mai sus, vom utiliza în calitate de indicator integral, abordarea propusă de Maximilian S.V. în lucrarea sa [4]:

$$I_i = \sum_{j=1}^n \frac{a_{ij}}{\max_i a_{ij}}, i = 1, 2, \dots, m. \quad 1$$

unde:

$a_{ij}$  – indicatorul specific  $j$  de dezvoltare a activității inovative în țara  $i$ .

În același timp, este necesar de menționat, că în calitate de indicator integral de dezvoltare a activității inovative în țara  $i$ ,  $i = 1, 2, \dots, m$  poate servi orice normă a vectorului, componentele cărui sunt indicatorii specifici.

$$I_i = \sqrt[N]{\sum_{j=1}^n \left( \frac{a_{ij}}{\max_i a_{ij}} \right)^N}; \quad 2$$

Din relația (2) în condițiile  $N=1$  obținem indicatorul integral (1), care este cel mai potrivit pentru dezvoltarea activității inovative.

Pentru elaborarea modelului de dezvoltare a activității inovative vom stabili:

$b^{(s)}$ ,  $s = 1, 2, \dots, p$  – mărimea limită a resursei  $s$ , utilizată pentru îmbunătățirea indicatorilor de dezvoltare a activității inovative;

$k_{ij}^{(s)}$  – ponderea costului resursei utilizate  $s$  în țara  $i$  pentru susținerea și stimularea indicatorilor de dezvoltare a

numerice de astfel de caracteristici generalizante și concluziile rezultante sunt în directă relație cu numărul variațiilor factorilor inițial selectați; „factor loads” sau alți indicatori care leagă factorii inițiali de cei generalizante, nu depind de semnificația reală a factorului, ci de unele caracteristici statistice de distribuție, în primul rând de dispersie.

Metoda numerelor de greutate este adesea folosită în practică pentru a obține indicatorii generalizante. În această condiție factorii care formează caracteristica integrală sunt sumate cu unele numere de greutate, ducându-i astfel la aceeași unitate de măsură. Caracteristica cea mai vulnerabilă a acestei metode este alegerea numerelor de greutate care trebuie să se bazeze pe criterii subiective. Cu toate acestea, nu trebuie de negat utilitatea și valoarea practică în analiza și gestionarea activității inovative.

Dacă alegem corect, indicatorul inițial poate fi cel care este egal cu suma abaterilor valorilor curente de la valorile țintă ale indicatorilor individuali. Valorile medii sau maxime ale indicatorilor individuali sau valorile lor normative pot fi utilizate ca valori țintă, dacă există justificări suficiente pentru dezvoltarea unor standarde adecvate. Credem că este mai ușor și mai rațional să folosim valorile maxime ale indicatorilor individuali în dezvoltarea indicatorului integral al dezvoltării activității inovative.

Luând în considerare totul ce a fost menționat mai sus, să acceptăm abordarea descrisă în lucrarea lui Maximilian S.V. [4] ca indicator integral:

unde:

$a_{ij}$  este un indicator individual al dezvoltării activității inovative în țara  $i$ .

În același timp, este de menționat că oricare din normele vectorului, ale cărui componente sunt indicatorii individuali, poate servi ca indicator integral al dezvoltării activității inovative în țara  $i$ ,  $i = 1, 2, \dots, m$ :

Din ecuația (2) cu  $N = 1$  obținem indicatorul integral (1), care este cel mai potrivit pentru dezvoltarea activității inovative.

Pentru elaborarea modelului de dezvoltare a activității inovative vom stabili:

$b^{(s)}$ ,  $s = 1, 2, \dots, p$  – valorile limită ale resursei  $s$  utilizate pentru îmbunătățirea indicatorilor de dezvoltare a activității inovative;

$k_{ij}^{(s)}$  – costurile specifice ale resursei  $s$  în țara  $i$  pentru susținerea și stimularea indicatorilor de dezvoltare a

activit ii inova ionale;

$\Delta_{ij}$  – m rimea sporului asigur rii rii  $i$  dup indicatorul  $j$  de dezvoltare a activit ii inova ionale;

$f(a_{ij} + \Delta_{ij})$  – func ia priorit ilor de dezvoltare a activit ii inova ionale în ara  $i$  dup indicatorul  $j$ .

S presupunem, de asemenea, c procesul migr rii mecanice a savan ilor din ara  $i$  poate fi descris astfel [3, p.78]:

$$\delta_i = C_{ij}j_i + C_{oi}, i = 1, 2, \dots, m.$$

unde:

$\delta_i$  – soldul migr rii mecanice a savan ilor rii  $i$ .

Modelul de dezvoltare a activit ii inova ionale poate fi prezentat în felul urm tor:

$$L(\Delta) = \sum_{i=1}^m C_i \left( \sum_{j=1}^n \frac{(a_{ij} + \Delta_{ij})f(a_{ij} + \Delta_{ij})}{\max_i (a_{ij} + \Delta_{ij})f(a_{ij} + \Delta_{ij})} \right) \Rightarrow \max \quad 3$$

În condi iile resurselor materiale, financiare, de munc , etc., limitate utilizate în dezvoltarea activit ii inova ionale, modelul va avea forma:

$$\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n k_{ij}^{(s)}(a_{ij} + \Delta_{ij}) \leq b^{(s)}, s = 1, 2, \dots, p; \quad 4$$

$$\Delta_{ij} \geq 0, i = 1, 2, \dots, m; j = 1, 2, \dots, n \quad 5$$

În continuare este necesar de substituit variabilele pentru a nu complica i înc rca rela ia.

Dac :

$$a_{ij} + \Delta_{ij} = x_{ij}, i = 1, 2, \dots, m; j = 1, 2, \dots, n$$

Atunci modelul va lua forma:

$$\sum_{i=1}^m C_i \left( \sum_{j=1}^n \frac{x_{ij}f(x_{ij})}{\max_i x_{ij}f(x_{ij})} \right) \Rightarrow \max \quad 6$$

În condi iile / On the condition that:

$$\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n k_{ij}^{(s)} x_{ij} \leq b^{(s)}, s = 1, 2, \dots, p; \quad 7$$

$$x_{ij} \geq a_{ij}, i = 1, 2, \dots, m; j = 1, 2, \dots, n. \quad 8$$

Este necesar de men ionat, c modelele (6)-(8) sunt neliniare. În aceste condi ii propunem procesul iterativ de solu ionare a problemei de dezvoltare a activit ii inova ionale. În calitate de supliment ini ial lu m  $f^{(0)}(x_{ij}) = 1$ , având în vedere, c valorile posibile a fiec rui indicator de dezvoltare a activit ii inova ionale nu vor dep i valorile maximele de facto din alte ri:

$$\max_i (x_{ij}f^{(0)}(x_{ij})) = \max_i x_{ij} = \max_i a_{ij} = m_j^{(0)}, j = 1, 2, \dots, n.$$

Introducem rela ia / We introduce the symbols:

$$C_{ij}^{(0)} = \frac{C_i}{m_j^{(0)}}, i = 1, 2, \dots, m; j = 1, 2, \dots, n.$$

of the  $i$  development of innovative activity;

$\Delta_{ij}$  – is the addition value of the country's  $i$  prosperity of the indicator  $j$  of the innovative activity development;

$f(a_{ij} + \Delta_{ij})$  – is the function of the development priorities in the country  $i$  according to the indicator  $j$ .

We also assume that the process of the scholars' mechanical migration in the country  $i$  can be described as follows [3, p.78]:

$$\delta_i = C_{ij}j_i + C_{oi}, i = 1, 2, \dots, m.$$

where:

$\delta_i$  – the balance of the scholars' mechanical migration of the  $i$  country.

Using the symbols, the development of innovative activity can be represented as follows:

If the use of material, financial, labour and other resources for the development of innovative activity is restricted, the model looks as follows:

Then, you need to replace the variable in order to avoid the congestion and complexity of equations.

Let us suppose that:

$$a_{ij} + \Delta_{ij} = x_{ij}, i = 1, 2, \dots, m; j = 1, 2, \dots, n$$

Then the model under consideration looks like this:

It should be noted that the model (6)-(8) is nonlinear. We offer an iterative process of solving the problem of the development of innovative activity. We accept  $f^{(0)}(x_{ij}) = 1$  as the initial additions, taking into account that the possible values for each indicator of the development of innovative activity does not exceed the actual values in other countries:

Atunci modelul (6)-(8) se rezum la modelul de programare liniare:

Then the model (6)-(8) reduces to a linear programming model:

$$\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n C_{ij}^{(0)} x_{ij} \Rightarrow \max; \tag{9}$$

În condițiile / On the condition that:

$$\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n k_{ij}^{(0)} x_{ij} \leq b^{(s)}, s = 1, 2, \dots, p; \tag{10}$$

$$x_{ij} \geq a_{ij}, i = 1, 2, \dots, m; j = 1, 2, \dots, n. \tag{11}$$

Dacă  $y_s, y_{ij}^{(1)}, y_{ij}$  – evaluarea dublă a limitelor (10)-(11), atunci:

Let us suppose that  $y_s, y_{ij}^{(1)}, y_{ij}$  – are the dual estimates of the restrictions (10)-(11), thus:

$$\sum_{s=1}^p k_{ij}^{(s)} y_{ij} + y_{ij}^{(1)} + y_{ij} \geq C_{ij}^{(0)}, i = 1, 2, \dots, m; j = 1, 2, \dots, n.$$

Admitem că condiția (11) nu este o limită. După ce înțelegem această se confirmă prin presupunerea cantității destule de anumite resurse  $b^{(s)}$  pentru susținerea nivelului existent de dezvoltare a activității inovative.

We suppose that the condition (11) is not a limit. This is confirmed conceptually by the natural assumption that certain resources  $b^{(s)}$  are enough to maintain the existing level of the innovative activity development. Thus, if:

Prin urmare, dacă:

$$y_{ij}^{(1)} = 0, i = 1, 2, \dots, m; j = 1, 2, \dots, n.$$

atunci / then:

$$y_{ij} = \frac{C_{ij}^{(0)}}{m_j^{(0)}}, i = 1, 2, \dots, m; j = 1, 2, \dots, n.$$

Pentru înlăturarea limitelor indicatorilor de creștere a activității inovative aplicăm proporțional limitele modelului în felul următor:

To remove the restriction of growth indicators of innovative activity we equally set restrictions to the model as follows:

$$m_j^{(kk)} = m_j^{(k)} + y_j^{(kk)} \cdot \frac{\max_i \frac{C_i}{m_j^{(k)}}}{\sqrt{\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n \left(\frac{C_i}{m_j^{(k)}}\right)^2}}, j = 1, 2, \dots, n;$$

unde:

$y_j^{(kk)}$  – multiplicatorul, valoarea inițială a căruia se alege în mod empiric.

where:

$y_j^{(kk)}$  – the multiplier, its initial value is chosen empirically.

Dacă resursele  $b^{(s)}$  nu sunt suficiente pentru dezvoltarea activității inovative pentru fiecare indicator de mărimea  $m_j^{(0)}$ , atunci anumite aprecieri  $y^{(s)}$  a limitei (10) vor diferi de zero, iar relația  $m_j$  va avea forma:

If the resources  $b^{(s)}$  are not sufficient for the innovative activity development for each indicator of size  $m_j^{(0)}$ , then some dual estimates  $y^{(s)}$  of the restrictions (10) will differ from 0, and the formula of adjustments  $m_j$  will be:

$$m_j^{(kk)} = m_j^{(k)} + y_j^{(kk)} \cdot \frac{\max_i y_{ij}^{(k)}}{\sqrt{\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n (y_{ij}^{(k)})^2}}, j = 1, 2, \dots, n.$$

În acest mod, dacă pentru unii indicatori  $j^*$  se realizează condiția:

$$x_{ij^*} < m_{j^*}^{(k)}, t = 1, 2, \dots, m,$$

atunci:  $y_{ij^*} = 0, t = 1, 2, \dots, m, \text{ și } m_{j^*}^{(k+1)} = m_{j^*}^{(k)}.$

Thus, if for some indicator  $j^*$  is fulfilled the condition:

$$x_{ij^*} < m_{j^*}^{(k)}, t = 1, 2, \dots, m,$$

then:  $y_{ij^*} = 0, t = 1, 2, \dots, m, \text{ și } m_{j^*}^{(k+1)} = m_{j^*}^{(k)}.$

Urm toarea etap a multiplicatorului se determin astfel [1]:

$$y^{(kk)} = \begin{cases} y^{(k)}, & L^{(k+1)}(x) > L^{(k)}(x) \\ \frac{y^{(k)}}{k}, & L^{(k+1)}(x) \leq L^{(k)}(x) \end{cases};$$

La fiecare etap a itera iei este necesar, de asemenea, de determinat însemn tatea func iei priorit ilor. Dacă în planul optimal al modelului analizat, careva din limitele  $x_{ij} \leq m_j^{(k-1)}$  se realizeaz ca ni te inegalit i, atunci variabilele corespunz toare a modelului sunt egale cu zero 0, adic valorile multiple  $y_{ij}^{(k-1)}$  a condi iilor  $x_{ij} \leq m_j^{(k-1)}, i = 1, 2, \dots, m; j = 1, 2, \dots, n$  ob in valori nule, în condi iile  $m_j^{(k-1)} > x_{ij} > 0$ , dac  $x_{ij} = m_j^{(k-1)}$ . Aceasta înseamn , c valori pozitive multiple pot avea numai resursele ce se folosesc integral în plan optimal; valorile resurselor utilizate par ial întotdeauna sunt nule. În , în cazul dat, nu este vorba de resurse, dar de atingerea în dezvoltarea activit ii inova ionale a unui anumit nivel pentru fiecare indicator. Cu alte cuvinte, dac dup un anumit indicator o ar sau alta cedeaz cu mult „rii etalon”, care înregistreaz cele mai semnificative valori, atunci evaluarea multipl este nul . Dar, rile care cedeaz esen ial dup indicatorii dezvolt rii inova ionale, trebuie s fie prioritare [2]. De aceea func ia priorit ilor, se propune a se determina astfel:

$$f^{(k+1)}(x_{ij}^{(k)}) = \frac{G}{y_{ij}^{(k)} + c};$$

unde:

$G, c$  – indicatori permanen i, diferi i de zero.

În final, la  $(k+1)$  – etapa  $M$  func ia scop se va determina astfel:

$$\sum_{i=1}^m c_i \left( \sum_{j=1}^n \frac{x_{ij} \cdot \frac{G}{y_{ij}^{(k)} + c}}{\max_i \left( x_{ij} \cdot \frac{G}{y_{ij}^{(k)} + c} \right)} \right) = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n c_{ij} \cdot x_{ij} \Rightarrow \max;$$

Procesul itera ional se va finisa când se va îndeplini condi ia:

$$y^{(k+1)} = \frac{y^{(k)}}{k} \leq \varepsilon.$$

Sporul indicatorului  $m_j^{(k)}$  se realizeaz reie ind din condi ia major rii pe viitor a soldului migr rii mecanice a savan ilor.

**Concluzii.** Rezultatele cercet rii bazate pe modelarea matematic a dezvolt rii activit ii inova ionale, ne ofer posibilitatea s concluzion m urm toarele:

1. În condi iile actuale de dezvoltare economico – social , luarea deciziilor importante la nivel de stat, dup p rerea noastr , trebuie s se realizeze în baza model rii economico – matematice.

2. În viziunea noastr , elaborarea indicatorilor integrali sau specifici ai dezvolt rii inova ionale, ofer posibilitatea de a evalua i prognoza posibilit ile economice în scopul sporirii competitivit ii la nivel de ar i regiune.

3. În construc ia indicatorului integral de dezvoltare inova ional este mai comod i mai rezonabil de utilizat m rimile maximale a indicatorilor specifici, sau valoarea

The next step of the multiplier is defined as follows [1]:

One should also determine the values of the priorities function at each iteration step. If some restrictions from  $x_{ij} \leq m_j^{(k-1)}$  are satisfied as strict inequalities in the optimal plan of the concerned model, then the corresponding variables of the dual model are equal to 0, ie multiple values  $y_{ij}^{(k-1)}$  of the conditions  $x_{ij} \leq m_j^{(k-1)}, i = 1, 2, \dots, m; j = 1, 2, \dots, n$  receive zero values, on the condition that  $m_j^{(k-1)} > x_{ij} > 0$ , if  $x_{ij} = m_j^{(k-1)}$ . This means that the resources fully used in the optimal plan can have the dual positive estimation; the partly used resources are always equal to zero. In this case, we are not talking about the resources, but about the achievements in the innovative activity development of a certain level for each indicator. In other words, if a country is far behind "the standard country" according to any of the indicators, then the dual estimate is zero. But, these are the countries with significant lag in terms of the innovative activity development that should be given priority [2]. Therefore, we propose to define the values of the priority function as follows:

where:

$G, c$  are constant indicators different from zero.

As a result, at the stage  $(k + 1)$  –  $M$  the target function is defined as:

The iterative process is finished when the following condition is fulfilled:

$$y^{(k+1)} = \frac{y^{(k)}}{k} \leq \varepsilon.$$

The growth of the indicator  $m_j^{(k)}$  is carried out on the assumption that the balance of the scholars' mechanical migration is continuously increasing.

**Conclusions.** The results of the research based on the mathematical modeling of the development of innovative activity enable us to make the following conclusions:

1. Under the modern conditions of the socio-economic development important decisions at the state level should be made on the basis of a complex of econometric models.

2. We believe that the development of consolidated or integral indicators of the innovative development allows assessing and predicting economic opportunities in order to increase the international competitiveness of countries and regions.

3. In the construction of integral indicator of innovative development is more convenient and reasonable to use the maximum size of specific indicators, or their normative

normativ a acestora, în cazul în care pentru elaborarea normativelor date exist dovezi destule.

4. Modelul eficient de dezvoltare a activității inovative trebuie să se bazeze pe utilizarea rațională a resurselor disponibile și pe determinarea precisă a priorităților economice, luând în calcul condițiile actuale de dezvoltare a economiei.

value, if there is sufficient justification for the development of appropriate standards.

4. The efficient model of the development of innovative activity should be based on the rational use of available resources and clear specification of economic priorities, taking in account the current conditions of the economic development.

#### Referințe bibliografice / References

1. AL DIABAT, M., ALSHBOUL, R. Mathematical model of the development of districts. In: Applied Mathematical Sciences. 2012, vol. 6, no. 81, pp. 4023-4032.
2. TODOROVA, L., GRIBINCEA, A. Innovation system in the creation of competitiveness. : , 23-24 2012 .
3. , . : , 2012, . 186-190.
4. ISBN 978-5-89349-976-6.
4. . : . 1987, XXIII., . 2, . 271-278.

**Recomandat spre publicare: 11.09.2014**

**CADRUL LEGISLATIV I NORMATIV  
PRIVIND ÎNFIIN AREA I ACTIVITATEA  
ÎNTEPRINDERILOR MICI I MIJLOCII**

**Mariana MÎRZAC<sup>1</sup>, dr ., conf. univ.,  
Universitatea de Stat din Moldova**

*Statul este con tinent de faptul c pentru asigurarea dezvolt rii durabile a întreprinderilor, în special a celor mici i mijlocii, sunt necesare legi i reglement ri clare i transparente, administrate într-un mod eficient.*

*Legisla ia i reglement rile în domeniul activit ii antreprenoriale urmeaz s ofere un cadru de reguli comune care ar asigura desf urarea deschis i liber a tranzac iilor comerciale, cu respectarea intereselor întreprinderilor, a consumatorilor i societ ii în general, precum i cu respectarea concuren ei loiale.*

**Cuvinte cheie:** *cadrul legislativ, întreprinderi mici i mijlocii (ÎMM), antreprenor, dezvoltare durabil , mediu antreprenorial.*

**Introducere.** Activitatea antreprenorial este posibil numai înându-se cont de unele principii de baz ca: riscul antreprenorial, capacitatea de coordonare, orientarea în domeniul ales i distribuirea resurselor eficient utilizate etc. Persoanele, având un risc i profit negarantat, devin antreprenori activi, care posed dreptul la activitate legitim pentru ob inerea profitului. A adar, s-ar putea afirma c , în condi ii egale, anumite persoane predispuse s ri te aleg antreprenoriatul, altele sunt disponibile a activa ca salaria i angaja i.

Guvernul [3] este con tinent de faptul c pentru asigurarea dezvolt rii durabile a întreprinderilor, în special a celor mici i mijlocii, sunt necesare legi i reglement ri clare i transparente, administrate într-un mod eficient. Legisla ia i reglement rile în domeniul activit ii antreprenoriale urmeaz s ofere un cadru de reguli comune care ar asigura desf urarea deschis i liber a tranzac iilor comerciale, cu respectarea intereselor întreprinderilor, a consumatorilor i societ ii în general, precum i cu respectarea concuren ei loiale.

**Etapele de dezvoltare a legisla iei privind activitatea ÎMM.** Pân în prezent, în dezvoltarea legisla iei au fost eviden iate patru etape principale, care reglementeaz activitatea i sus inerea ÎMM-urilor pe teritoriul Republicii Moldova:

1. 1986-1991 Legalizarea antreprenoriului mic privat în condi iile economiei planificate; Introducerea în cadrul juridic a no iunii de „întreprindere mic ”, care necesit m suri speciale de sus inere din partea statului;

2. 1992-2000 Crearea bazei legisla ive, care reglementeaz dezvoltarea i sus inerea micului business în condi iile stabiliz rii economiei de pia în Republica Moldova;

3. 2001-2005 Schimbarea, la nivel legislativ, de abordare în sus inerea de stat a sectorului întreprinderilor mici (ÎM) – de la sus inerea preferen ial a unor grupe de ÎM, la crearea

**LEGISLATIVE AND REGULATORY FRAMEWORK  
FOR THE ESTABLISHMENT AND THE ACTIVITY  
OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES**

**Mariana MÎRZAC, PhD, Associate Professor,  
State University of Moldova**

*The Government is aware that to ensure the sustainable development of enterprises, especially of small and medium ones, there is necessary clear and transparent laws and regulations, administered in an efficient manner.*

*The laws and regulations in the field of entrepreneurial activity will provide a framework of common rules that would ensure an open and free way to make commercial transactions with interests on businesses, consumers and society in general and with respect of fair competition.*

**Key words:** *legislative framework, small and medium enterprises, entrepreneur, sustainable development, entrepreneurial environment.*

**JEL Classification: L20, L26, L51**

**Introduction.** The entrepreneurial activity is only possible by following some basic principles as: entrepreneurial risk, coordination ability, orientation within the chosen area and distribution of efficiently used resources. The persons, with unsecured risk and profit, become active entrepreneurs who possess the right to legitimate activity fo profit. So, one could affirm that, on equal terms, some people – inclined to risk – will choose the entrepreneurship, others will work as employees.

The Government [3] is aware that to ensure the sustainable development of enterprises, especially of small and medium ones, there is necessary clear and transparent laws and regulations, administered in an efficient manner. The laws and regulations in the field of entrepreneurial activity will provide a framework of common rules that would ensure an open and free way to make commercial transactions with interests on businesses, consumers and society in general and with respect of fair competition.

**Stages of development of legislation on SMEs activity.** By now, four main steps have been highlighted within the development of legislation, which regulates the activity and support of SMEs in Moldova:

1. 1986-1991 Legalization of private small businesses within the planned economy; Introduction of the legal notion of "small business", which requires special support from the state; Special measures of support from the state;

2. 1992-2000 Creation of legislation bases, governing the development and support of small business in terms of stabilizing the market economy in the Republic of Moldova;

3. 2001-2005 Change of legislative approach in the state support for the small enterprises sector (SE) – from

<sup>1</sup> © Mariana MÎRZAC, mariana.mirzac@yahoo.com

condițiilor generale favorabile pentru mediul de afaceri;

4. *2006 – până în prezent* Dezvoltarea legislației, în care sunt reglementate elementele cheie ale susinerii sectorului IMM: crearea bazei instituționale și elaborarea principalelor documente de politici (strategii și programe) [1, p.74].

5. *2007-2010* Crearea bazei legislative, care reglementează dezvoltarea și susținerea businessului mic și mijlociu prin introducerea surselor alternative (parcurile industriale, parcurile științifico-tehnologice și incubatoarele de inovare).

6. *2012* Aprobarea Strategiei reformei cadrului de reglementare a activității de întreprinzător pentru anii 2013-2020 și a Planului de acțiuni pentru implementarea acesteia în anii 2013-2015. Strategia națională de dezvoltare „Moldova 2020”, aprobată prin Legea nr.166 din 11 iulie 2012 (Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2012, nr. 245-247, art. 791).

Bazele dezvoltării antreprenoriatului din Republica Moldova au fost puse în a doua jumătate a anilor 80 ai secolului trecut. La etapa inițială a apărut posibilitatea utilizării în întreprinderile de stat a relațiilor de arendă și a diverselor modele de autogestire. În 1987 a fost adoptată Legea URSS „Cu privire la activitatea de muncă individuală”, care a permis cetățenilor să se ocupe cu businessul privat. În 1991, în Moldova, existau 3250 de cooperative, antrenate în construcții, deservirea populației, producerea marfurilor de larg consum. După adoptarea, în 1992, a Legii „Cu privire la antreprenoriat și întreprinderi”, care reglementează dezvoltarea antreprenoriatului în ar și stabilește formele organizatorico-juridice posibile ale activităților de întreprinzător, multe din cooperativele existente au fost reorganizate în întreprinderi individuale, societăți cu răspundere limitată, societăți pe acțiuni. În plus, a fost stimulat crearea noilor întreprinderi de diferite forme organizatorico-juridice, partea considerabilă a căroră constituie întreprinderile mici.

Hotărârea privind *Fondul pentru susținerea antreprenoriatului și dezvoltarea micului business* nr. 659 din 21 octombrie 1993 a fost adoptată de către Guvernul Republicii Moldova în scopul finalizării operațiilor de dezvoltare a antreprenoriatului și concurenței.

În 1994 se aprobă „*Legea cu privire la susținerea și protecția micului business*”, nr. 112-XIII din 20.05.94. Această lege stabilește temeiurile juridice, economice și organizatorice ale dezvoltării, susinerii și protecției microîntreprinderilor și întreprinderilor mici, bazate pe proprietatea nestatală.

În anul 1998, a fost adoptată o altă lege importantă pentru businessul mic – Legea „*Cu privire la patenta de întreprinzător*”. Legea a fost orientată asupra susinerii celor mai mici, mai vulnerabili antreprenori, cu venituri limitate. Cetățenii, care au dobândit o patentă, au primit dreptul de a se angaja în anumite activități antreprenoriale, fără înregistrarea întreprinderii, în condițiile unui sistem de impozitare, evidență și raportare simplificat. Legea a jucat un rol important în legalizarea activității individuale, simplificarea activității întreprinzătorilor individuali și altor forme de micro-întreprinderi [1, p.79].

Pentru soluționarea problemelor de reglementare a activității de antreprenoriat și a întreprinderilor businessului mic și mijlociu, Guvernul a lansat procesul de reformare a cadrului regulatoriu respectiv. În acest scop a fost adoptată Legea nr.424-XV din 16 decembrie 2004, *Legea privind revizuirea și optimizarea cadrului normativ de reglementare a*

preferințe suport pentru SE grupuri la condiții generale favorabile pentru business;

4. *2006 – to present* Development of legislation that regulated the key elements supporting the SME sector: creation of the main institutional bases and development of policy documents (strategies and programs) [1, p.74].

5. *2007-2010* Creation of legislation governing the development and support for small and medium business by introducing alternative sources (industrial, scientific and technological parks and innovation incubators).

6. *2012* Approval of the regulatory reform Strategy of entrepreneurial activity for the years 2013-2020 and the Action Plan for its implementation during 2013-2015. National Development Strategy "Moldova 2020", approved by Law No. 166 from July 11, 2012 (Official Gazette of the Republic of Moldova, 2012, no. 245-247, art. 791).

The fundamentals of entrepreneurship development in the Republic of Moldova were made in the second half of the 80s of last century. At the initial stage, the possibility appeared to use the lease and various models of self-management within the state enterprises. In 1987, the Law of the USSR "On individual labor activity" was adopted, which allowed the citizens to deal with private business. In 1991, in Moldova there were 3,250 cooperatives in construction, services, production of consumer goods. After the adoption, in 1992, of the "Law on Entrepreneurship and Enterprises", which regulates the development of entrepreneurship in the country and establish legal and possible organizational forms of entrepreneurial activities, many of the existing unions were reorganized into individual companies, limited liability, joint stock companies. Besides, they have stimulated the creation of new enterprises of various legal forms, a considerable part of which were the small enterprises.

The Government adopted the Decision no. 659 from October 21, 1993, about the *Fund to support entrepreneurship and small business development* in order to complete the development of contractor operations and competition.

In 1994 the "Law on the protection and support of small business" no. 112-XIII from 20.05.94 was approved. This law establishes the legal, economic and organizational bases of development, support and protection of micro and small enterprises based on non-state ownership.

In 1998, another important law for the small businesses was adopted – the Law "On entrepreneurial patent". The law was focused on supporting the smallest, most vulnerable entrepreneurs with limited incomes. The citizens who acquired patents were granted the right to engage in certain business activities without registering the company, under a system of taxation, accounting and simplified reporting conditions. The law has played an important role in legalizing the individual activity, simplifying the business of individual entrepreneurs and other forms of micro-enterprises' activities [1, p.79].

In order to solve the regulatory issues concerning the entrepreneurship and small and medium enterprises' activity, the Government has launched the reform of the



activit ii de întreprinz tor, implementarea c reia are drept scop revizuirea structurii institu iilor publice cu func ii de reglementare a activit ii antreprenoriale. Activit ile în cauz se înscriu în prima etap a reformei care va continua cu stabilirea unui sistem nou, construit pe baza principiilor de bun guvernare, conform c rora accentul va fi pus pe evaluarea impactului regulator al actelor legislative i normative. Activit ile în cauz sînt necesare întru simplificarea structurii i a num rului procedurilor administrative la care este supus întreprinz torul la diferite etape ale ciclului de via al afacerii, efectul urm rit fiind reducerea „costului desf ur ri afacerii” [4, p.53].

Deasemenea pentru reglementarea activit ii întreprinderilor businessului mic i mijlociu au fost adoptate i alte acte legislative, cum ar fi: (I) Legea cu privire la parcurile tiin ifico-tehnologice i incubatoarele de inovare; (II) Hot rrea cu privire la punerea în aplicare a num rului de identificare de stat unic al întreprinderilor i organiza iilor; (III) Legea cu privire la investi iile în activitatea de întreprinz tor; (IV) Legea privind securitatea general a produselor; (V) Hot rrea pentru aprobarea Regulamentului cu privire la modul de întocmire, actualizare i eviden a Listei operatorilor economici califica i; (VI) Legea privind reglementarea prin autorizare a activit ii de întreprinz tor; (VII) Legea privind achizi iile publice; (VIII) SNC nr.4 „Particularit ile contabilit ii la întreprinderile micului business” etc.

În conformitate cu prevederile Legii Republicii Moldova „Legea cu privire la sus inerea întreprinderilor mici i mijlocii” Nr. 206-XVI din 07.07.2006, sectorul IMM cuprinde trei categorii de agen i economici clasifica i în baza a trei criterii.

regulatory framework. For this purpose, the Law on *Reviewing and improving the regulatory framework of entrepreneurial activity* nr.424-XV from December 16, 2004 was adopted, which aims to review the structure of public institutions with regulatory entrepreneurship functions. These activities are included in the first stage of the reform that will continue in order to establish a new system built on the principles of good governance, whereby the focus will be on the assessment of regulatory impact of laws and regulations. These activities are necessary to simplify the structure and the number of administrative procedures undergone by the developer at different stages of the business cycle, whose intended effect is to reduce the "cost of doing business" [4, p.53].

Also other laws have been adopted to regulate the small and medium enterprises, such as: (I) Law on scientific and technological parks and innovation incubators; (II) Decision on the implementation of unique state identification number of enterprises and organizations; (III) Law on investments in entrepreneurial activity; (IV) Law on general product safety; (V) Decision approving the Regulation on the compilation, updating and tracking of qualified operators list; (VI) Law regulating the licensing of entrepreneurial activity; (VIII) Law on Public Procurements; (IX) SNC No.4 "Accounting within small business enterprises" etc.

In accordance with the Law of the Republic of Moldova, "On supporting the small and medium enterprises" No. 206-XVI from 07.07.2006, the SME sector comprises three categories of economic agents, classified on three criteria.

Tabelul /Table 1

**Analiza criteriilor de clasificare a întreprinderilor mici i mijlocii /  
Analysis of classification criteria for small and medium enterprises**

Criterii de clasificare/ Classification criteria	Categorii de întreprinderi/ Type of enterprise			Mici în compara ie cu micro/ Small compared to micro	Mijlocii în compara ie cu mici/ Medium compared to small
	Micro/ Micro	Mici/ Small	Mijlocii/ Medium		
Num rul mediu de salaria i/ Average number of employees, persoane/ people	9	49	249	+40 de 5 ori/ by 5 times	+200 de 5 ori/ by 5 times
Cifra anual de afaceri/ Annual turnover	3mil lei (214,4 mii/ thousand \$)	25 mil lei (1,78 mln \$)	50 mil lei (3,57 mln \$)	+22 de 8,3 ori/ by 8,3 times	+25 de 2 ori/ by 2 times
Active total / Total Assets	3mil lei (214,4 mii/ thousand \$)	25 mil lei (1,78 mln \$)	50 mil lei (3,57 mln \$)	+22 de 8,3 ori/ by 8,3 times	+25 de 2 ori/ by 2 times
Revine la un salariat/ Returns to an employee: • Venituri/ income • valoarea activelor/ asset value	23,8 mii/ thousand \$ 23,8 mii/ thousand \$	36,3 mii/ thousand \$ 36,3 mii/ thousand \$	14,3 mii/ thousand \$ 14,3 mii/ thousand \$	+12,5 de 1,5 ori/ by 1,5 times	-22,0 de 0,4 ori/ by 0,4 times

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

În clasificarea dat , stabilit conform legii, nu sunt luate în considera ie particularit i, precum ar fi viteza rota iei capitalului, care influen eaz eficient activitatea

This classification, established by law, does not take into account such characteristics as the speed of capital rotation that effectively influences the company activity,

întreprinderii, în deosebi, a celei cu profil agroalimentar. Legea dat stabile te din start condi ii economice neechitabile pentru dezvoltarea întreprinderilor micro, mici i mijlocii i reiese c a investi în dezvoltarea acestor întreprinderi nu este profitabil.

Analizînd tabelul putem men iona, c la criteriul *angaja i*, media anual în categoria întreprinderilor mici este mai mare de 5 ori decît în întreprinderile micro i comparînd respectiv acela criteriu cu categoriile mijlocii i mici putem observa aceea i cre tere (de 5 ori). Îns la criteriile *venitul din vânz ri* i *valoarea de bilan*, în aceia i compara ie, dep e te respectiv de 8 i de 2 ori.

Indicatorul *rezultatul posibil la 1 lucr tor* a venitului din vânz ri i a valorii activelor, în categoria întreprinderilor mijlocii constituie 19 mii \$, îns , în compara ie cu întreprinderile mici, este mai mic cu 30 mii \$.

Mediul antreprenorial nu este de acord cu restric iile stabilite în lege, unde este stipulat m rimea venitului i valoarea activelor de bilan ce trebuie s fie de aceea i m rime. Acest compartiment al legii nu are argumentare economic fundamental i aici oricum vor fi g site solu ii de a ocoli prevederile legii prin nedeclararea profitului real, care, la rîndul s u, se investe te în consum i nu în dezvoltarea activit ii antreprenoriale.

Toate acestea nu stimuleaz activitatea eficient a agen ilor economici i necesit perfectarea legisla iei cu scopul de a înl tura lacunele care stopeaz dezvoltarea ÎMM-urilor, în deosebi în sectorul agroalimentar. Concomitent, este necesar de a efectua cercet ri în direc ia perfect rii legisla iei prin optimizarea valoric a criteriilor cu dimensiuni eficiente favorabile pentru investi ii.

În vederea facilit rii i simplific rii procedurilor care reglementeaz ini ierea unei afaceri au fost elaborate i aprobate de Guvern (Hot rîrea Guvernului nr.999 din 13.12.2013) un ir de modific ri a unor acte legislative, i anume: Codul Fiscal nr.1163-XIII din 24 aprilie 1997; Codul Civil nr.1107-XV din 6 iunie 2002; Legea nr.235-XVI din 20 iulie 2006 cu privire la principiile de baz de reglementare a activit ii de întreprinz tor; Legea nr.135-XVI din 14 iunie 2007 privind societ ile cu r spundere limitat . Modific rile respective prev d:

- anularea obligativit ii deschiderii unui cont bancar temporar i depunerea a cel pu in 40% din capitalul social al societ ii comerciale;
- excluderea procedurilor de înregistrare suplimentar la Inspectoratul Fiscal Teritorial, CNAS i CNAM;
- eliminarea obligativit ii tampilei, aceasta devenind o condi ie op ional .

În rezultatul implement rii prevederilor respective timpul necesar lans rii afacerii se va reduce de la 7 la 3 zile, iar procedurile se vor reduce de la 6 la 2.

Îns pentru o activitate eficient a mediului de afaceri, în continuare, ar fi binevenit ca agentul economic s nu fie "presat" de institu iile statului prin supravegherea i efectuarea controalelor tematice.

Conform studiului privind constrîngerile actuale majore asupra mediului de afaceri, efectuat de Centrul Analitic Independent Expert-Grup, la comanda Confedera iei Na ionale a Patronatului din Republica Moldova controalele efectuate de institu iile statului prevaleaz mult a tept rile

especialmente cu profil alimentar. Aceast lege stabile te din start condi ii economice neechitabile pentru dezvoltarea întreprinderilor micro, mici i mijlocii i reiese c a investi în dezvoltarea acestor întreprinderi nu este profitabil.

Analizînd tabelul, putem men iona, c la criteriul *angaja i*, media anual în categoria întreprinderilor mici este mai mare de 5 ori decît în întreprinderile micro i comparînd respectiv acela criteriu cu categoriile mijlocii i mici putem observa aceea i cre tere (de 5 ori). Îns la criteriile *venitul din vânz ri* i *valoarea de bilan*, în aceia i compara ie, dep e te respectiv de 8 i de 2 ori.

Indicatorul – rezultat posibil la 1 lucr tor a venitului din vânz ri i a valorii activelor, în categoria întreprinderilor mijlocii constituie 19 000 \$, îns , în compara ie cu întreprinderile mici, este mai mic cu 30 mii \$.

Mediul antreprenorial nu este de acord cu restric iile stabilite în lege, unde este stipulat m rimea venitului i valoarea activelor de bilan ce trebuie s fie de aceea i m rime. Acest compartiment al legii nu are argumentare economic fundamental i aici oricum vor fi g site solu ii de a ocoli prevederile legii prin nedeclararea profitului real, care, la rîndul s u, se investe te în consum i nu în dezvoltarea activit ii antreprenoriale.

Toate acestea nu stimuleaz activitatea eficient a agen ilor economici i necesit perfectarea legisla iei cu scopul de a înl tura lacunele care stopeaz dezvoltarea ÎMM-urilor, în deosebi în sectorul agroalimentar. Concomitent, este necesar de a efectua cercet ri în direc ia perfect rii legisla iei prin optimizarea valoric a criteriilor cu dimensiuni eficiente favorabile pentru investi ii.

În vederea facilit rii i simplific rii procedurilor care reglementeaz ini ierea unei afaceri au fost elaborate i aprobate de Guvern (Hot rîrea Guvernului nr.999 din 13.12.2013) un ir de modific ri a unor acte legislative, i anume: Codul Fiscal nr.1163-XIII din 24 aprilie 1997; Codul Civil nr.1107-XV din 6 iunie 2002; Legea nr.235-XVI din 20 iulie 2006 cu privire la principiile de baz de reglementare a activit ii de întreprinz tor; Legea nr.135-XVI din 14 iunie 2007 privind societ ile cu r spundere limitat . Modific rile respective prev d:

- anularea obligativit ii deschiderii unui cont bancar temporar i depunerea a cel pu in 40% din capitalul social al societ ii comerciale;
- excluderea procedurilor de înregistrare suplimentar la Inspectoratul Fiscal Teritorial, CNAS i CNAM;
- eliminarea obligativit ii tampilei, aceasta devenind o condi ie op ional .

În rezultatul implement rii prevederilor respective timpul necesar lans rii afacerii se va reduce de la 7 la 3 zile, iar procedurile se vor reduce de la 6 la 2.

Îns pentru o activitate eficient a mediului de afaceri, în continuare, ar fi binevenit ca agentul economic s nu fie "presat" de institu iile statului prin supravegherea i efectuarea controalelor tematice.

Conform studiului privind constrîngerile actuale majore asupra mediului de afaceri, efectuat de Centrul Analitic Independent Expert-Grup, la comanda Confedera iei Na ionale a Patronatului din Republica Moldova controalele efectuate de institu iile statului prevaleaz mult a tept rile

dorite de c tre antreprenori.

Analiza vizitelor efectuate pe parcursul anului 2012 de reprezentantii autoritatilor de supraveghere la intreprinderile de cercetate (205) arata ca 64,4% din acestea au fost vizitate de catre inspectia antiincendiar cel pu in odata, dar in mediu de 1,3 ori; 60,5% din intreprinderi au fost vizitate de inspectorul fiscal in mediu de 1,77 ori pe parcursul anului. De catre colaboratorii CNA au fost onorate cu vizite 16,6% din intreprinderi, in medie, de 1,32 ori pe parcursul unui an [2, p.19].

institutions checks prevail the desired entrepreneurs' expectations.

Analyzing the visits organized during 2012 by the supervisors representatives to enterprises (205), it shows that 64.4% of them were visited by the Fire inspection at least once, but on average it is 1.3 times; 60.5% of enterprises were visited by the Tax inspector, which is on average 1.77 times during the year. The National anticorruption Center visited 16.6% enterprises during the year; it is an average of 1.32 times the entire year [2, p.19].

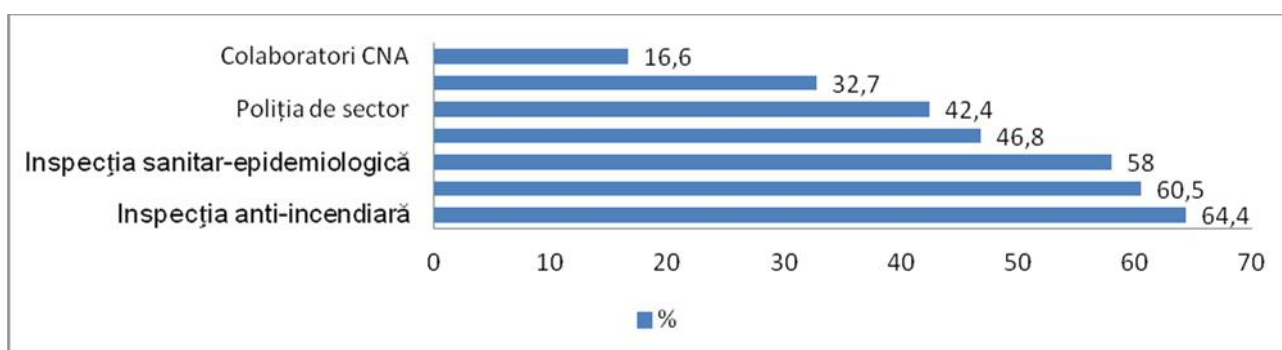


Fig. 10. Vizite efectuate la intreprindere de catre institutiile statului/  
Fig. 10. Visits organized by the State institutions to enterprises

Sursa/ Source: [2, p.9].

In eliminarea intervenției abuzive și nefondate a institutiilor statului în activitatea mediului de afaceri se aprobă Hotărârea Guvernului nr.694 din 05.09.2013 cu privire la Metodologia generală de planificare a controlului de stat asupra activității de întreprinzător în baza analizei criteriilor de risc, cu scopul eficientizării controlului și supravegherii de stat a activității de întreprinzător, implicit, majorării beneficiului public prin maximizarea randamentului activității de control.

Controlului vor fi supuse doar întreprinderile care prezintă un risc sporit pentru societate, mediu, veniturile publice și ale bunurilor publice. Aceste măsuri vor reduce din discreția organelor de control și, respectiv, din corupție și povara administrativă asociate cu acestea.

În anul 2010, Ministerul Economiei în parteneriat cu USAID/BIZTAR a lansat Ghilotina 2+, care are ca scop facilitarea desfășurării afacerilor prin reducerea obstacolelor de ordin birocratic. În scopul optimizării reglementărilor privind activitatea de întreprinzător, prin implementarea extinsă a „ghioului unic”, s-au efectuat modificări și completări ale actelor legislative, astfel încât „Datele din documentele gestionate de autoritățile publice, eliberate pentru înregistrarea de stat, se verifică potrivit principiului ghioului unic” [5, p.11].

În vederea accelerării procesului de implementare largă a principiului „ghioului unic”, sau elaborat un set de măsuri de implementare a ghioului unic în desfășurarea activității de întreprinzător, astfel fiind aprobate:

- Lista actelor permissive pentru care autoritățile emitente sînt obligate să instituie ghioul unic;
- Lista actelor permissive pentru care li se recomandă autorităților emitente să instituie ghioul unic;
- Lista actelor permissive pentru care autoritățile emitente și cele solicitante sunt obligate să implementeze principiul de

The Government Decision nr.694 from 09.05.2013 was approved to eliminate the unfair and unjustified intervention of the State institutions in the business activity. It has approved the general methodology of planning the state control on the business activity, analyzing the risk criteria, improving the state control and supervision of entrepreneurial activity and thus increasing the public benefit by maximizing the control efficiency.

Only the firms with a higher risk for society, environment, public revenues and public goods will be subject for control. These measures will reduce the power of the supervisory bodies, respectively, of corruption and administrative burden associated with them.

In 2010, the Ministry of Economy in partnership with USAID/BIZTAR released Guillotine 2+, which aims to facilitate doing business by reducing the bureaucratic obstacles. In order to optimize the business activity regulations it was implemented the extensive "one-stop window", they made changes and amendments to legislation so that "The data from the documents managed by public authorities, issued for state registration, are checked according to the principle at one-stop window" [5, p.11].

In order to accelerate the process of implementing the "one-stop window" principle, a set of measures has been developed to implement the one-stop window for the entrepreneurial activity, thus they have approved:

- List of required documents that permits the authorities to establish the one-window shop;
- List of required documents that encourage the authorities to establish the one-window shop;
- List of required documents that permits to the issuing authority and the applicant to implement the principle of the declaration on oath.

declarare pe propria răspundere.

În perioada următoare, autoritățile administrative centrale urmează să elaboreze și să aprobe regulamente proprii privind organizarea și funcționarea ghișeelor unice, potrivit listelor aprobate de Guvern.

În scopul eficientizării procesului de eliberare/prelungire și reperfectare a licențelor, Camera de Licențiere implementează "Ghișeul unic în licențiere". Pe parcursul anului 2013, din 25 de documente anexate la declarația/cererea pentru eliberarea/prelungirea și reperfectarea licențelor, 15 sau 60% sunt verificate prin intermediul ghișeului unic. Se întreprind măsuri privind majorarea numărului de parteneriate cu instituțiile publice privind consolidarea ghișeului unic. Din 17 autorități publice emitente de acte permisivive sau confirmative, în anul 2013 au fost stabilite relații de colaborare cu 3 autorități publice, iar în anul 2014, Camera de Licențiere îi propune inițierea parteneriatelor de colaborare cu încă 6 autorități publice.

De asemenea, serviciul *E-Licențiere* oferă posibilitatea antreprenorului de a obține licența fără deplasarea fizică la sediul Camerei de Licențiere. În perioada anului 2013, din numărul total de 5 655 de declarații și cereri de eliberare, prelungire și reperfectare a licențelor – 1923 au fost recepționate în regim online. La 25 de genuri de activitate (din numărul total de 32 de genuri aflate în gestiunea Camerei) ponderea numărului de declarații/cererilor recepționate online, comparativ cu numărul total al acestora, constituie mai mult de 34% [7, p.10].

În prezent nu toți agenții economici, care prezintă rapoarte financiare anuale către Biroul Național de Statistică, își desfășoară activitatea sa de întreprindător. O mare parte din antreprenori preferă să prezinte rapoarte financiare anuale la zero, decât să treacă prin procedura de lichidare a entității, care este prea anevoioasă. Conform legislației în vigoare crearea și înregistrarea unei persoane juridice la Camera Înregistrării de Stat poate fi efectuată în maximum 5 zile, pe când lichidarea acesteia este foarte anevoioasă și durează nu mai puțin de 12 luni de la inițierea procedurii de lichidare. În acest context Ministerul Economiei a elaborat proiectul de lege pentru modificarea și completarea unor acte legislative, care prevede simplificarea procedurii de lichidare benevol a afacerii prin reducerea:

- termenul de înaintare a creanțelor – de la 6 la 2 luni din momentul publicării avizului în „Monitorul Oficial al Republicii Moldova” sau de la data înținerii despre lichidare;
- termenul de repartizare a activelor – de la 12 la 6 luni din data publicării avizului și – de la 2 la 1 lună din momentul aprobării bilanșului lichidării;
- obligației de publicare a avizelor de la 2 la 1 aviz.

Optimizarea procedurilor de lichidare a agenților economici constituie un obiectiv principal în contextul reducerii poverii administrative în domeniul afacerilor [5, p.10]

Din cele expuse putem conchide, că dezvoltarea cadrului legislativ cu modificările efectuate pot fi evaluate ca fiind pozitive: adoptarea legilor în ultimii ani este însoțită de elaborarea mecanismelor de realizare a lor; există o primă experiență de evaluare a impactului proiectelor de legi asupra dezvoltării mediului de afaceri; proiectele de documente

În următoarea perioadă, autoritățile administrative centrale ar trebui să dezvolte și să aprobe regulamente proprii privind organizarea și funcționarea ghișeelor unice, potrivit listelor aprobate de Guvern.

În scopul eficientizării procesului de eliberare/prelungire și reperfectare a licențelor, Camera de Licențiere implementează "one-window stop for licensing." În 2013, 15 documente (sau 60%) din 25 de documente anexate la declarația/cererea pentru eliberare/prelungire și reperfectare a licențelor sunt verificate prin intermediul ghișeului unic. Măsurile sunt luate pentru a crește numărul de parteneriate cu instituțiile publice privind consolidarea ghișeului unic. Din 17 autorități publice emitente de permisiuni sau confirmări, în 2013 relațiile au fost stabilite cu trei autorități publice, iar în 2014, Camera de Licențiere își propune inițierea parteneriatelor de colaborare cu încă 6 autorități publice.

De asemenea, serviciul *E-Licențiere* oferă posibilitatea antreprenorului de a obține licența fără deplasarea fizică la sediul Camerei de Licențiere. În 2013 din numărul total de 5655 de declarații și cereri de eliberare, extensie sau actualizare a licenței – 1923 au fost recepționate în regim online. Pentru 25 de tipuri de activitate (din numărul total de 32 de tipuri sub managementul Casei), cota de declarații/cereri recepționate online, comparativ cu numărul total al acestora, constituie mai mult de 34% [7, p.10].

În prezent nu toți agenții economici, care prezintă rapoarte financiare anuale către Biroul Național de Statistică, operează ca antreprenori. Majoritatea antreprenorilor preferă să prezinte rapoarte financiare anuale la zero, decât să treacă prin procedura de lichidare a entității, care este foarte dificilă. Conform legislației, crearea și înregistrarea unei entități juridice la Camera Înregistrării de Stat poate fi efectuată în maximum 5 zile, în timp ce lichidarea acesteia este foarte anevoioasă și durează nu mai puțin de 12 luni de la inițierea procedurii de lichidare. În acest context, Ministerul Economiei a elaborat proiectul de lege pentru amendarea și completarea unor acte legislative, care prevede simplificarea procedurii de lichidare voluntară a afacerii prin reducerea:

- termenul de depunere a cererilor – de la 6 la 2 luni după publicarea anunțului în "Gazeta Oficială a Republicii Moldova", sau de la data notificării;
- termenul de repartizare a activelor – de la 12 la 6 luni de la publicarea anunțului și – de la 2 la 1 lună de la momentul aprobării bilanșului lichidării;
- cerința de publicare a anunțurilor – de la 2 la 1 anunț.

Optimizarea procesului de lichidare este un obiectiv principal în reducerea poverii administrative în domeniul afacerilor [5, p.10].

Din cele menționate mai sus, putem conchide că dezvoltarea cadrului legislativ cu modificările efectuate pot fi evaluate ca fiind pozitive: adoptarea legilor în ultimii ani este însoțită de dezvoltarea mecanismelor de realizare a lor; există o primă experiență de evaluare a impactului proiectelor de legi asupra dezvoltării mediului de afaceri; proiectele de documente

elaborate sunt examinate în comun cu antreprenorii și societatea civilă. Un punct mai slab rămâne a fi controlul asupra executării legislației [1, p.83].

Însă pentru a atinge, la acest capitol, performanțe la nivel internațional este necesar de a analiza în detaliu principalii factori, care au influențat asupra nivelului de dezvoltare a legislației privind susținerea IMM în Republica Moldova, și anume:

- Nivelul de dezvoltare a bazei legislative;
- Nivelul de stabilizare/ dezvoltare a IMM;
- Mediul de afaceri și problemele antreprenorilor;
- Abordarea statului față de susținerea sectorului IMM;
- Influența donatorilor și experților externi;
- Posibilități financiare ale statului.

În cel mai recent clasament al studiului „Doing Business 2013” (www.doingbusiness.org), Moldova a urcat trei poziții, de la 86 la 83, în clasamentul celor 185 de țări, acest avantaj datorându-se în întregime ameliorării a doi indicatori („Protecția investitorilor” și „Lichidarea afacerii”), fiind înclinat în urma altor țări din regiune.

Indicele Competitivității Globale 2012-2013 (www.weforum.org) clasează Republica Moldova pe locul 87 din 144 de țări, față de poziția 93 (din 142 de țări), în urma majorității țărilor din regiune. Moldova s-a clasat pe poziția 105 la capitolul „Povara reglementării guvernamentale” și pe poziția 138 din 144 de state în ceea ce privește „Independența justiției”.

Conform bazei de date a Banca Mondială, analizate pe o perioadă de 10 ani, rezultatele arată că Republica Moldova se prezintă în mod constant mai rău decât toate celelalte țări de comparație din UE (Bulgaria, Estonia, Lituania, România, Slovenia), iar comparativ cu Ucraina și Rusia situația este cu mult mai bună, în special la indicatorul calitatea reglementării, care măsoară capacitatea unui guvern de a oferi politici și regulamente solide pentru promovarea sectorului privat. Performanța Moldovei în această privință a fost redusă, deși în ultimii ani a apărut o îmbunătățire, însă din 2009 până în prezent acest indicator rămâne neschimbat. Dintre statele utilizate pentru comparație, Moldova are cele mai slabe performanțe, fiind devansat de România (69%), însă cel mai mare fiind obținut de Estonia (90%) [2, p.49].

execution of the laws [1, p.83].

However, to reach internationally accepted performance at this chapter, it is necessary to analyse in detail the main factors that influenced the development level of legislation on supporting the SMEs in Moldova, namely:

- Development level of legislative base;
- Stabilization/development level of the SMEs;
- Business environment and problems of entrepreneurs;

- State approach in supporting the SME sector;
- Influence of donors and external experts;
- Financial possibilities of the state.

In the latest ranking of the study "Doing Business 2013" (www.doingbusiness.org), Moldova has climbed three positions, from 86 to 83 in the ranking of 185 countries, this advantage is entirely due to two improved indicators ("Investor's Protection" and "Business liquidation"), but it is still positioned behind other countries in the region.

The Global Competitiveness Index 2012-2013 (www.weforum.org) ranks Moldova on the position 87 of 144 countries, in comparison with position 93 (of 142 countries), behind mostly countries in the region. Moldova was ranked the 105th at the chapter "Burden of Government regulation" and the 138th for the "Judiciary independence" from 144 countries.

According to the World Bank database, analyzed over a period of 10 years, Moldova is consistently presented worse than all other EU countries (Bulgaria, Estonia, Lithuania, Romania, Slovenia), but in comparison with Ukraine and Russia the situation is much better, especially at the quality regulatory indicator, which measures the ability of a government to provide solid policies and regulations in promoting the private sector. Moldova's performance in this regard has been limited, although there was an improvement during recent years, but from 2009 to the present, this indicator remains unchanged. Among the states used in this comparison, Moldova has the lowest performance, being surpassed by Romania (69%), but the best score is obtained by Estonia (90%) [2, p.49].

Tabelul 2 / Table 2

**Indicatorul calitatea reglementării din Republica Moldova și țările de comparație în perioada 2003-2012/  
Regulatory quality indicator in Moldova and comparison between countries during 2003-2012, %**

Anii/ Years	Bulgaria	Estonia	Lituania	Slovenia	România	Moldova	Ukraina	Rusia
2003	70	89	80	75	51	35	29	48
2004	73	88	82	78	60	37	40	50
2005	69	89	78	73	59	36	34	50
2006	67	88	79	73	65	42	32	39
2007	70	91	83	73	67	44	37	42
2008	72	92	83	76	68	50	33	39
2009	73	91	78	78	71	49	32	39
2010	74	90	79	76	73	49	34	40
2011	71	91	78	75	74	49	30	39
2012	69	90	83	72	69	49	29	39

Sursa/Source: Elaborat de autor conform datelor www.info.worldbank.org/ Developed by the author by www.info.worldbank.org.

Deși în rezultatul reformei regulatorii au fost atinse rezultate semnificative, au rămas totuși un număr de probleme nerezolvate, existând o sferă largă pentru viitoarele acțiuni.

Cu toate acestea în ultimii ani au fost înregistrate progrese în modernizarea legislației desfășurării afacerilor, acestea s-au dovedit a fi doar îmbunătățiri limitate la calitatea climatului de afaceri. În rezultatul ajustării cadrului normativ de reglementare la necesitățile dezvoltării IMM-urilor vor fi atinse următoarele obiective specifice:

- Perfectionarea cadrului normativ de reglementare a activității IMM-urilor.
- Reducerea barierelor administrative și a costurilor regulatorii pentru IMM-uri.
- Optimizarea reglementărilor privind activitățile comerciale practicate de IMM-uri [6, p.75].

Redresarea poziției Republicii Moldova în rating-ul internațional de business precum și ajustarea cadrului regulator la principiile „Small Business Act for Europe” ar trebui să devină priorități fundamentale și imediate pentru activitatea Guvernului Republicii Moldova.

Although significant results have been achieved because of regulatory reform, there is a number of unsolved issues, which is a wide scope for future action.

Although in recent years progress has been made in modernizing the law of doing business, they proved to be only limited improvements in the quality of the business climate. As a result of adjusting the regulatory framework to the needs of SME development, the following objectives will be achieved:

- Improve the legal framework for regulating the activities of SMEs.
- Reduce the administrative barriers and regulatory costs for the SMEs.
- Optimize the regulations on commercial activities practiced by the SMEs [6, p.75].

Recover the position of Moldovan international business rating and adjust the regulatory framework to the principles of "Small Business Act for Europe" must become the fundamental priorities and immediate for the activities for the Government of the Republic of Moldova.

#### Referințe bibliografice / References

1. ACULAI, E., VEVERI, V. Legislația privind susținerea întreprinderilor mici și mijlocii în Republica Moldova: retrospectivă și prezent. In: *Economie și Sociologie*. 2012, nr.2, pp.74-83.
2. *Constrângeri majore asupra mediului de afaceri din Moldova*. Confederația Națională a Patronatului din Republica Moldova. Chișinău, 2013. 50 p.
3. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la aprobarea Strategiei de dezvoltare a sectorului întreprinderilor mici și mijlocii pentru anii 2012-2020: nr. 685 din 13.09.2012. In: *Monitorul Oficial al Republicii Moldova*. 2012, nr. 198-204, art. 740.
4. MIRONOV, S. *Dezvoltarea managementului afacerilor mici și mijlocii în condițiile economiei concurențiale*: teza de doctor în economie. USM. Chișinău, 2011. 172 p.
5. Raportul de activitate a Ministerului Economiei 2011, 2013 [accesat 20 iulie 2014]. Disponibil: <http://www.mec.gov.md/ro/content/rapoarte-de-activitate>
6. VEVERI, V., CATANOI, A. Principalele idei și direcții de susținere a sectorului IMM pentru anii 2012-2020. In: *Economie și Sociologie*. 2012, nr. 3, pp. 74-79.
7. Site-ul oficial al Guvernului Republicii Moldova [accesat 25 iulie 2014]. Disponibil: [www.gov.md](http://www.gov.md), [www.union.md](http://www.union.md), <http://particip.gov.md/proiectview.php?l=ro&idd=1276>

**Recomandat spre publicare: 01.09.2014**

**MECANISMUL DE FORMARE  
A MANAGEMENTULUI DE CRIZ  
ÎN ACTIVITĂȚILE AGRICOLE DIN GĂGAUZIA**

**Svetlana KURAKSINA<sup>1</sup>, lector superior,  
Universitatea de Stat din Comrat, RM**

*Caracteristicile crizei în sectorul economic agrar în Republica Moldova sunt determinate de necesitatea de aplicare a metodelor inovatoare de gestionare a crizelor. Gestionarea eficientă a întreprinderilor din sectorul agrar necesită o analiză detaliată a problemelor existente și a impactului de management pentru a aborda problemele prioritare de dezvoltare a întreprinderilor agricole.*

**Cuvinte cheie:** gestionarea crizelor, agricultură, depășirea crizei, eficiența sectorului agricol, criza întreprinderi, fenomenul de criză.

**Introduction.** *The statement of the problem in general and its connection with important scientific and practical task:* Domestic economists interpret **crisis management** in different ways. For example, V. I. Koshki and S. G. Belyaev argue that "crisis management is a set of forms and methods of realization of anti-crisis procedures for the specific enterprise-debtor" [2 s. 14].

According to Korotkova, e. m. "crisis management is the management, which is a prediction of the crisis risk, its symptoms, measures to reduce the negative impact of the crisis and to use its factors for further development" [1 s. 54].

In this regard, we tend to give a short definition of crisis management for the purposes of this work. It is based on the definition given by Korotkova E. M. and supplementing it.

**Core content.** Crisis management has a meaningful impact on the company and in order to prevent crisis or in the event of a crisis, is necessary a certain (not infinite) period of time for its localization.

*The analysis of the latest research and publications is dealing with the aspects of the problem, and the reasons for the author; previous outstanding selection of parts for the general problem:* Under the adopted economic framework are carried out a chain of sequences of interrelated economic events and like any economic mechanism, the mechanism of crisis "runs" actors to initiate original economic phenomena and under the influence of these initial events begins the process that comes (without the additional impulse) one after another in a chain of sequences of interdependent economic phenomena (the effect of falling dominoes), at the end of which is the final phenomenon a state in crisis.

The experience of agricultural enterprises in the Republic of Moldova, as well as foreign practices, has revealed a high economic and social efficiency in the agricultural production.

**THE FORMATION MECHANISM  
OF CRISIS MANAGEMENT  
IN THE AGRICULTURAL ACTIVITIES OF GAGAUZIA**

**Svetlana KURAKSINA, Senior Lecturer,  
Comrat State University, RM**

*The features of crisis in the agrarian economic sector in the Republic of Moldova is determined by the need for applying innovative methods of crisis management. The effective management of enterprises of the agrarian sector requires a detailed analysis of the existing problems and the impact of management to address the priority issues of development of agricultural enterprises.*

**Key words:** crisis management, agriculture, overcoming the crisis, efficiency of the agricultural sector, the enterprise crisis, crisis phenomenon.

**JEL Classification: Q00, Q02, Q12, Q14**

This is due, above all, to an economic independence and economic responsibility, increase in manufacturing activity, as it must realize their personal interests (matching, in the end, with the public interest). An agricultural enterprise can more flexibly and promptly respond to changing the consumer demand, to adapt more to the production of scarce commodities and, therefore, contributes to the diversification of the food market of the Republic.

*The purpose of the article (assignments):* The main task of agricultural enterprises in the next few years is not so much the creation of new businesses, but by how much to increase the stability and prepare the ground for further growth and development of existing ones. Over the years, its important on the one hand the formation of new enterprises, and on the other to eliminate them and that will be relatively sluggish and will mutually balance them. However, much will depend on agricultural policy and the budget opportunities.

*The presentation of the basic material investigations with full justification of scientific results:*

At the present stage of development the agricultural production is accompanied by difficult factors which restricts the real autonomy and reduces the efficiency of production activities that include the following:

- weak development of the means of production (technology, equipment, machinery, animal feeds, fertilizers, etc.);
- the absence of a developed system of trading and procurement organizations designed on a contractual basis to assist in the implementation of the products;
- the imperfection of the legal basis for regulation of production of the Agricultural Sector Enterprises and their relations with other enterprises and organizations.
- We believe that the major areas for the development of the agro-industrial complex are:
  - creation of conditions for increasing grain production, the suspension of the downturn in animal products;

<sup>1</sup> © Svetlana KURAKSINA

- formation mechanism of agricultural and industrial production based on market principles and Government support;
- to promote the logistical resources on market, created in agriculture and other sectors of the AGROINDUSTRIAL COMPLEX;
- strengthening the role of scientific and technological progress in improving the efficiency of agricultural production and its competitiveness;
- protectionist economic policies that create conducive conditions for commodity producers in the domestic market of agricultural products, raw materials and food;
- implementation of institutional changes in land

aimed at improving the efficiency of agriculture production potential, the development of integration processes and cooperation;

- fundamental change in social policy in the country, aimed at raising rural incomes by increasing its employment, development of infrastructure and alternative activities, putting order in the financing of social infrastructure in rural areas.

Crisis Management provides situational awareness, seamless, integrated and coordinated response to incidents that could have a significant impact on your employees, your business and your data.



Fig. 1. Crisis Management

The development of agro-industrial production and the increase in purchasing power of agricultural producers will lead to recovery and production growth.

Accelerating the expansion of the domestic agricultural production and food will help stabilize the market, lower prices, increase in revenue in the budgets at all levels, off-budget funds and improve the situation of the most vulnerable segments of the population.

The economic essence of this model reflects the company policy of financing the used assets (respectively-conservative, moderate, aggressive and super aggressive).

In the latter case, a very high probability of bankruptcy stems from the fact that the total amount of money from the assets, the short-term financial investments and the company's receivables cannot meet its obligations to current trade accounts, payable operations and internal calculations (without taking into account the need to return Bank loans).

Thus, the identification of a crisis situation allows the defining of the fundamental direction of the forms and methods of its financial recovery, Table 1.

Table 1

Scope of the enterprise crisis and the possible ways out of it

The likelihood of bankruptcy evaluation	The scale of the enterprise crisis	Method of response
Possible	Easy crisis	Normalization of current financial performance
High	Severe crisis	Full use of the internal mechanisms of financial stabilization
Very high	Disaster	The search for effective forms of sanitation (failure-assassination)

Source: Created by author on the basis [10 s. 19.]



*The findings of the study and prospects of the further researches in this area:* To address some of the related problems to overcome the economic agricultural crisis, it is possible to use our concept.

**Indispensable conditions of the crisis are:**

- rational combination of large, medium and small farms, as well as maintaining separation of production between these forms of management;
- create and maintain price parity in the agricultural sector between rural farming and industry, sufficient to support the farm sector and the use of scientific and technological progress levels of investment;
- development of cooperative forms and links;
- flexible combination of market principles with State impact on their implementation and social orientation;
- bridging traffic to the monopoly on the part of the rural economy partners, agriculture and commercial structures.

The analysis of the causes of the agrarian crisis suggests that only through institutional changes and changes in ownership, is it impossible to stabilize and then to begin a dynamic development of agro-industrial complex.

The task of crisis management is to prevent destructive crises, and in case of their occurrence-restoring enterprise solvency and its ability to develop. In practice, this task is facing great difficulties. It is well known that most of the processes of crisis management are not restoring the solvency but bankruptcy and liquidation.

The crisis means the lack of strategy of enterprise to environmental conditions; the change strategy involves changing the structure, i.e., the restructuring. The restructuring requires significant investment, particularly in updating of a fixed capital and product range.

On the other hand the development of the crisis reduces the potential for attracting resources of the enterprise. Reduced profitability – capital allowances are used for other purposes – reduces the ability of businesses to finance investment programs. The value of the company to external investors also falls, as they begin to assess the potential profitability of low and high-risks related to its activities.

**Referin e bibliografice / References**

1. , . . . : . . . - , 2000. 432 . ISBN 5-16-000156-5.
2. , . . . : . . . , 2009, 4, . 3-14.
3. , . . . . 2006, 11, . 87-97.
4. , . . . : . . . - . 2007, 3, . 68-78.
5. , . . . : . . . . 2009, 9, . 8-16.
6. , . . . : . . . . 2009, 4, cc. 13-15.
7. , . . . : . . . . 2005, 10, cc. 81-91.
8. , . . . : . . . . 2007, 7, cc. 91-101.
9. PARMACLI, D.M. *Modern agrarian relations in the Republic of Moldova: study allowance*. Comrat, 2002. 102 p.
10. , . . . : . . . . 2010, 1, . 18-40.

**Recomandat spre publicare: 12.09.2014**

**OP IUNEA APLICĂRII  
STRATEGIILOR MANAGERIALE DE CREȘTERE  
ORGANIZATIONAL PRIN CONFIGURARE**

**Iurie CHIRINCIUC, drd., competitor, ASEM**

*Configurarea afacerilor este direcție nouă și complexă a managementului strategic contemporan. În contextul teoriilor manageriale organizaționale, prin configurarea afacerilor se are în vedere setul de strategii aplicate pentru o adaptare cât mai convenabilă a acestora la condițiile dinamice ale mediului de activitate.*

*În articolul dat autorul abordează impactul configurației actuale a mediului de afaceri asupra opțiunilor strategice de dezvoltare organizațională aplicând conceptul de management strategic configurativ (MSC).*

**Cuvinte cheie:** economie intelectuală; strategie, management strategic, arhetip managerial, opțiune strategică, creștere organizațională, comportament strategic adaptat (CSA), comportament strategic rigid (CSR), abordarea configurativă a managementului organizației (ACMO), management strategic configurativ (MSC) etc.

**Introducere.** Economia actuală este una bazată pe cunoaștere, iar cunoașterea a devenit factorul de producție-cheie în orice domeniu de activitate umană. De exemplu, la unul dintre Forumurile Economice Internaționale, organizat în anul 2009, la Sankt-Petersburg, președintele Dmitri Medvedev a declarat că Rusia intenționează să iasă din criza mondială cu o economie mult mai puternică, subliniind că sprijinul oferit de stat întreprinderilor trebuie condiționat de implementarea tehnologiilor contemporane, creșterea productivității muncii și lansarea unor produse de calitate superioară. În acest context, aceasta a numit drept sarcină importantă a statului crearea unei economii „intelectuale”, ceea ce înseamnă un nivel de trai mai înalt, existența în societate a unei clase active de întreprinzători, care să fie capabili să reacționeze rapid la schimbările din lume [5].

Pe această bază, menționăm că fenomenul deschiderii țărilor lumii a împărțit actorii economici în două tabere: 1. foarte puternici, dotați suficient din punct de vedere al cerințelor „economiei intelectuale” și 2. foarte slabi din acest punct de vedere, fiind, în mod continuu, amenințați de concurența și mobilitatea excesivă a mediului internațional de afaceri.

În acest mod, necesitatea creșterii unui format nou de definire, administrare și dezvoltare a companiilor din diferite domenii a devenit vitală, punând în fața managerilor problema găsirii unor repere noi de creare a valorii și a unor viziuni strategice inovative, pe toate planurile de acțiune, generând un comportament organizațional fără precedent, în care efectele, atât economice, cât și cele de natură socială, ecologică și etico-morală, implică o abordare competitivă durabilă, la nivel global. Astfel, condițiile create au accentuat tendințele firmelor de pretutindeni de a se afirma tot mai mult în lupta pentru supraviețuire, o prioritate aparte acordându-se mecanismelor de acumulare a unor resurse vitale, în principal, de natură informațională.

**OPTION OF APPLICATION  
OF ORGANIZATIONAL GROWTH MANAGEMENT  
STRATEGIES THROUGH CONFIGURATION**

**Iurie CHIRINCIUC, PhD Student, competitor, AESM**

*Business configuration is a new and complex direction of the contemporary strategic management. In the context of theories of organizational management, business configuration represents a set of applied strategies for a more convenient adaptation of them in terms of dynamic conditions of business environment.*

*In the article the author deals with the impact given to the current configuration of business on strategic options for organizational development applying the concept of configurative strategic management (CSM).*

**Key words:** intellectual economy, strategy, strategic management, managerial archetype, strategic option, organizational growth, adapted strategic behavior (ASB), rigid strategic behavior (RSB), configurative approach of organizational management, configurative strategic management (CSM) etc.

**JEL Classification: M10, M12, M2, M21, M29**

**Introduction.** The nowadays economy is based on knowledge, and knowledge has become the key production factor in any area of human activity. For example, at one of the International Economic Forums, held in 2009 in St. Petersburg, President Dmitry Medvedev said that Russia intends to emerge from the global crisis with a much stronger economy, stressing that the support of state given to enterprises must be conditioned by the implementation of modern technologies, increase of labor productivity and the launch of top quality products. In this context, an important task of the state was to create an "intellectual" economy, which means a higher standard of living, the existence of a class of active entrepreneurs in the society that will be able to react quickly to changes in the world [5].

On this basis, we note that the phenomenon of the opening of the countries divided economic actors into two camps: those very strong, having enough in terms of requirements of the "intellectual economy", but also of the very weak in this respect, being continuously threatened by competition and excessive mobility of the international business environment.

Thus, the need for a new format of definition, management and development of companies in various fields has become vital, putting managers to face the problem of finding new parts for value creation and innovative strategic visions in all action plans, generating an unprecedented organizational behavior, in which the effects of both the economic and the social type, environmental and ethical-moral would involve a competitive sustainable approach at the global level. Thus, he created trends stressed conditions of companies from everywhere to assert them more and more in the struggle for survival, giving special priority to mechanisms of accumulation of vital resources, primarily informational ones.

Pornindu-se de la aceste premise, nucleul acestei investigații se referă la studiul comportamentului strategic adaptat (CSA) al organizațiilor contemporane, utilizând „opțiunea de creștere organizațională prin configurare” (OCOC) – viziuni elaborate și analizate de autor.

În general, comportamentul strategic al firmelor are un grad de flexibilitate diferit în raport cu acțiunea concertată a factorilor de influență asupra mediului de afaceri. Atunci când acești factori, în mare parte, devin incontrollabili, în viziunea noastră, această stare poate fi desemnată printr-un termen specific de **comportament strategic rigid (CSR)**. Din contra, firmele cu un sistem strategic deschis și foarte adaptat schimbărilor de mediu au fost desemnate de către autor ca având un **comportament strategic adaptat (CSA) sau dinamic**.

În acest ordine de idei, un model de comportament valabil, din punct de vedere competițional, este strâns legat de adoptarea unui stil de gândire managerial-strategic. Prin strategie, în cazul dat, se înțelege setul de acțiuni întreprinse de întreprindere ca rezultat al gândirii strategice, la intersecția celei mai bune soluții „de potrivire” (*matching* – în engleză) a competențelor-cheie ale firmei cu o situație previzibilă de mediu concurențial [1, pp. 3].

Pe această bază, în opinia autorului, o clasificare generală a strategiilor de firmă s-ar putea axa pe împărțirea acestora în două categorii: *statice (rigide)* și *dinamice (orientate)*, după cum sunt definite mai jos:

a) *Strategii static-rigide (S-S-R)* – cele care aduc rezultate pe un termen determinat, de regulă mediu, și care se realizează cu succes doar în contextul unei conjuncturi favorabile a mediului de afaceri în care activează compania.

b) *Strategii dinamic-orientate (S-D-O)* sunt strategiile care urmăresc atingerea unor rezultate susținute, de durată, pe termen lung și foarte lung, cu menținerea adaptată a acestora indiferent de contextul conjuncturii de afaceri existente.

Ținând cont de aceste două delimitări, vom menționa că în baza concepției de CSA, managerii contemporani pot oferi organizațiilor gestionate un „sistem strategic comportamental de conducere” (SSCC), adaptat la condițiile și fluctuațiile mediului economic de afaceri. Aceasta presupune o flexibilitate înaltă a sistemului, dar și o dinamică sustenabilă a acțiunilor întreprinse, ieșind din limitele teoriei sistemice și contingente, fiind, în acest sens, mai apropiat formatului de management strategic inovativ de tip configurativ.

Vom defini „**Managementul Strategic Configurativ**” (SCM) ca fiind acel tip inovativ de MS axat pe o serie de abordări teoretice și aplicative noi, fundamentate pe principiile adoptării unui comportament strategic adaptat și a unor strategii de afaceri dinamice.

Astfel, în viziunea autorului, MSC este un tip de management strategic comportamental, și, prin aceasta, el este mai larg decât abordările sistemice și contextuale ale managementului organizațional. Acestuia îi pot fi atașate o serie de concepții moderne privind dezvoltarea strategică a organizațiilor, inclusiv, abordările de genul Lean management, Six sigma, teoriile privind designul de piață, viziunile contemporane ale dezvoltării durabile etc., precum și accepțiunile teoriilor organizaționale comportamentale de sporire a adaptabilității firmei la mediu.

Starting from these premises, the core of this investigation concerns the study of the adapted strategic behavior (ASB) of contemporary organizations, using "the organizational growth option through configuration" (OGOC) – visions elaborated and analyzed by the author.

In general, strategic behavior of firms has a different degree of flexibility in relation to the concerted action of factors influencing the business environment. When these factors are largely uncontrollable, in our view, this condition may be designated by a specific term of **rigid strategic behavior (RSB)**. In contrast, firms with a very open strategic system and adapted to environmental changes have been designated by the author as having **adapted or dynamic strategic behavior (ASB)**.

In this context, a valid behavioral model, in terms of competition, is closely related to the adoption of a managerial and strategic thinking style. The strategy, in this case, means the set of actions taken by the enterprise as a result of strategic thinking at the intersection of the best "matching" solutions of the key competences of the company with a predictable situation of the competitive environment [1, pp. 3].

On this basis, according to the author, a general classification of firm strategies might focus on dividing them into two categories: *static (rigid)* and *dynamic (oriented)* as defined below:

a) *Static-rigid strategies (SRS)* – those that bring results in a specified period, usually medium and are successful only in the context of the favorable business environment in which the company operates.

b) *Dynamic-oriented strategies (DOS)* are strategies that pursue the sustained, lasting, long-term and very long results, keeping them adjusted regardless of the context of the existing business conjuncture.

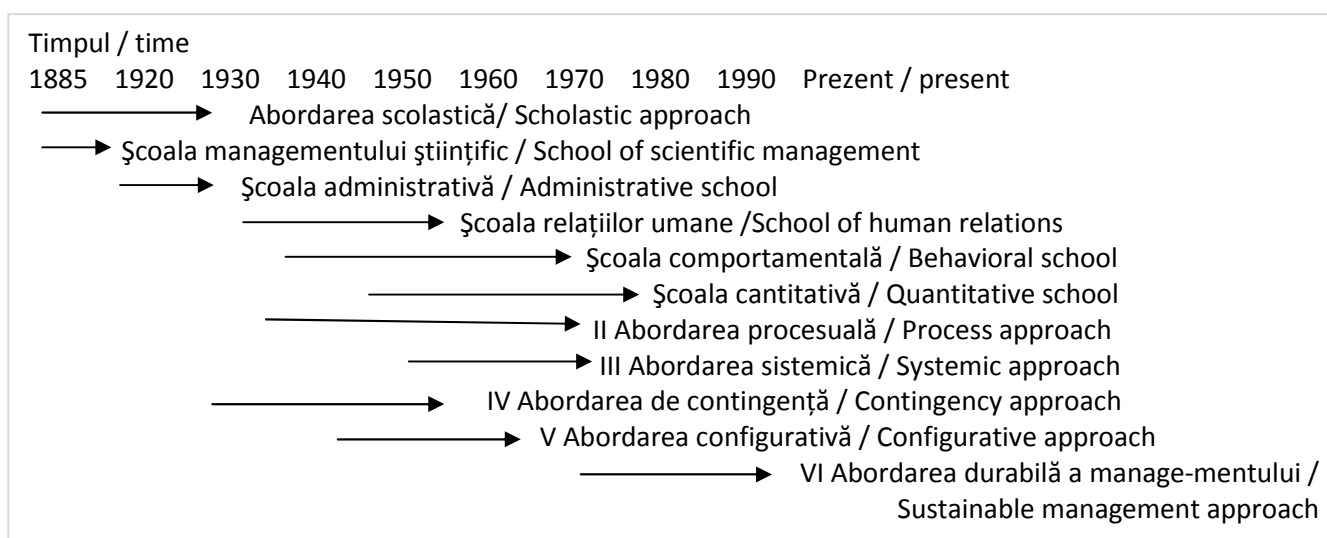
Considering these two boundaries, we would mention that under the ASB concept, contemporary managers can provide the managed organizations a „strategic behavior management system” (SBMS) adapted to economic conditions and changes in business environment. This requires a high flexibility of the system, but also a sustainable dynamic of the undertaken actions, passing out from the limits of the systems theory, being, in this sense, closer to the strategic innovation management of configuration type.

We will define as "**Configurative Strategic Management**" (CSM) as being that innovation type of SM based on a range of new theoretical and practical approaches, based on the principles of adopting of an adapted strategic behavior and of dynamic business strategies.

Thus, according to the author, CSM is a type of behavior strategic management, and therefore it is wider than systemic and contextual approaches of organizational management. It may be attached to a number of modern concepts on the strategic development of organizations, including such approaches as Lean management, Six sigma, theories of market design, contemporary visions of sustainable development, etc., as well as meanings of the organizational behavioral theories of increasing the adaptability of the company to the environment.

Drept curent de gândire managerial , abordarea configurativ a managementului organizației (ACMO) sau Mi carea Configurativ a Managementului Contemporan (MCMC) – a a cum a identificat-o autorul, l-a avut ca promotor inițial pe D. Miller – în 1981, situând, în prim plan, conturarea de configurații sau structuri adaptive ce constau într-o interacțiune dinamică a variabilelor mediului organizației și strategiei. În viziunea sa, rolul respectivelor configurații este de a crea premise în vederea achiziționării de avantaje competitive durabile. Acestea trebuie să conțin componente intens interdependente și complementare a căror semnificație poate cel mai bine să fie în eleas prin referiri la ansamblu. Deci, adoptarea lrgită a concepției MSC în organizațiile moderne poate fi concepută ca o mișcare în gândirea managerială , care poate fi integrată uor în ansamblul curentelor de evoluție a abordărilor managementului organizațional Figura 1.

As a management thought, configurative approach of the organizational management (CAOM) or Configurative Movement of the Contemporary Management (MCMC) – as it was identified by the author had been originally promoted by D. Miller in 1981, placing in the foreground the shaping of configurations or adaptive structures that consist of a dynamic interaction of variables of organization and strategy's environment. In his view, the role of these configurations is to create prerequisites for the purchase of sustainable competitive advantages. They must contain intensely interdependent and complementary components whose meaning can best be easily understood by reference to the whole. So the wide adoption of the CSM concept in modern organizations can be seen as a movement in the managerial thinking, which can be easily integrated in the evolutionary trends of the organizational management approaches, Figure 1.



**Fig. 1. Viziune complexă asupra evoluției abordărilor managementului organizațional/**

**Fig. 1. The complex vision of the evolution of organizational management approaches**

Sursa/Source: Elaborat de autor/Prepared by author.

Ceea ce înseamnă abordarea configurativă, spre deosebire de cea situațională, implică o sinteză holistică asupra unui număr mare de variabile, ale căror interdependențe și sinergie conduc spre constelații organizaționale de genul arhetipurilor. Prin arhetipuri se subînțelege existența unor componente intens interdependente și complementare a căror semnificație poate cel mai bine să fie în eleas prin referiri la ansamblu [7, pp. 52].

Sensul holismului înseamnă concepția susținând ireductibilitatea întregului la suma părților, în sensul că anumite caracteristici ale acestuia nu pot fi explicate în termenii proprietăților și relațiilor componentelor. Odată cu L. von Bertalanffy, principiul holistic este ridicat la nivelul unei teorii generale a sistemelor. Perspectiva holistică a găsit numeroase aplicații în economie, sociologie, filozofia culturii etc. Spre exemplu, holismul semantic este o concepție despre natura și testarea teoriilor științifice, dezvoltată de W. van Quine, conform căreia semnificația empirică nu se stabilește la nivelul enunțului, ci la nivelul întregului sistem de enunțuri [4].

Insistând asupra explicației noțiunii de „arhetip”, în dicționarul explicativ se descrie un „model, tip inițial după

Regarding the configurative approach, unlike the situational one, this implies a holistic synthesis of a large number of variables, whose interdependence and synergy lead to organizational constellations like archetypes. The archetypes are heavily interdependent and complementary components whose meaning can be understood by reference to the whole [7, pp. 52].

The meaning of holism is related to the concept supporting the irreducibility of the whole to the amount of the parties, in the sense that some of its features cannot be explained in terms of properties and relations of the components. L. von Bertalanffy raised the holistic principle to the level of a general theory of systems. Holistic perspective has found numerous applications in economics, sociology, philosophy, culture etc. For example, semantic holism is a conception about nature and testing of scientific theories developed by W. van Quine, according to which the empirical significance is not set at the statement level, but at the entire system of statements [4].

Insisting on the explanation of the concept of "archetype", the dictionary describes a "model, an original type that

care se c l uze te cineva”, un „concept care desemneaz modelul prim, original, ideal al obiectelor sensibile, considerate ca reprezent ri imperfecte i copii ale sale”; model dup care se fac reproduceri [3]. Astfel, prin conceptul de *arhetip managerial* se va subîn elege „o configura ie organiza ional care se produce frecvent”, dup anumite reguli i care este una limitat de interdependen ele existente între componentele mediului intern i extern de func ionalitate a acestora. Se consider , deci, c aceste constela ii au un caracter temporar, astfel ca evolu ia organiza iei s fie tratat ca o succesiune de secven e ale unor echilibre punctuale. Deci, sunt perioade în care firmele cunosc perioade relativ lungi de convergen , în cadrul c rora configura ia reflect un anumit arhetip sau în care configura ia evolueaz constant în direc ia realiz rii unui asemenea arhetip. Drept exemple de arhetipuri, în literatura de specialitate, care se refer la firmele mijlocii i mari pot fi men ionate: organic i mecanic (Burns i Stalker, 1961); analizatorii, operatorii, prospectorii i rectorii (Miles i Snow, 1983); structura simpl , birocracia mecanic , birocracia profesional , forma bivizualizat adhocra ia (Mintzberg, 1983) .a., iar pentru firmele mici – 3 tipuri: me te ug resc, promo ional i administrativ (Filley i Aldag, 1978) [7, pp. 52-53].

Deseori abord rile contingency i cea configurativ sunt confundate, astfel c diferen ele între aceste dou viziuni sunt prezentate în Tabelul 1.

represents a guide for someone", a "concept that designates a first, original and ideal model of sensitive objects, considered as imperfect copies of its representation"; model for reproductions [3]. Thus, the concept of *managerial archetype* defines an "organizational configuration which frequently occurs" after certain rules and which is limited by interdependencies between components of internal and external environment of their functionality. It is considered, therefore, that these are temporary constellations, so that the evolution of the organization to be treated as a succession of sequences of punctual equilibriums. So are periods in which firms pass through relatively long periods of convergence, where the configuration reflects a certain archetype, or where the configuration is constantly evolving towards achieving such an archetype. Examples of archetypes which refer to medium to large companies may be mentioned: organic and mechanical (Burns and Stalker, 1961); analyzers, operators, prospectors and reactors (Miles and Snow, 1983); simple structure, mechanical bureaucracy, professional bureaucracy, bi-visualized form, adhocracy (Mintzberg, 1983) and others, and for small companies – 3 types: manufacture, promotional and administrative (Filley and Aldag, 1978) [7, pp. 52-53].

Sometimes, contingency and configurative approaches are confused, so that the differences between the two views are shown in Table 1.

Tabelul 1/ Table 1

**Compara ia abord rilor contingency i configurativ /Comparison of the contingency and configuration approaches**

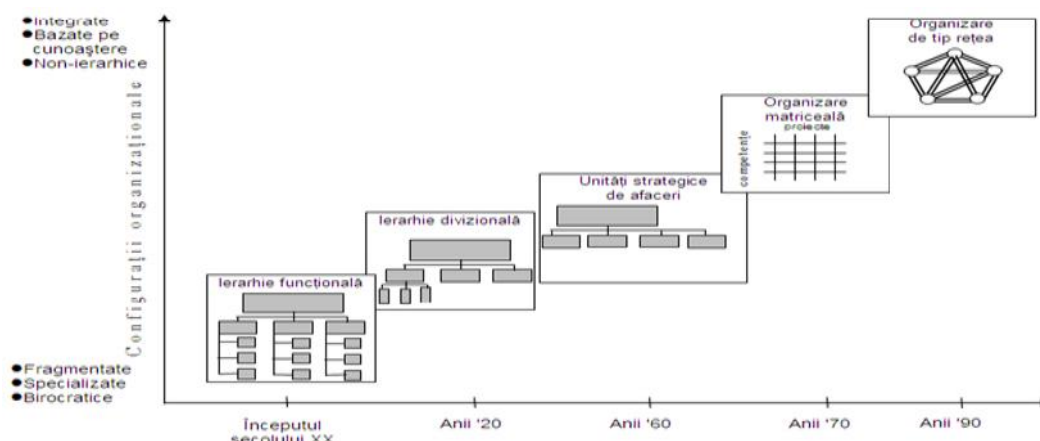
Nr. d/o	Criteria /Criteria	Abordarea contingency/ Contingency approach	Abordarea configurativ / Configuration approach
1.	Modul dominant de investigare/ Dominant way of investigation	Analiza de tip reductionist/ Reductionist analysis type	Sinteza holistic / Holistic synthesis
2.	Coeziunea i constrângerile sistemului social/ Cohesion and constraints of the social system	Agregate ale unor componente cu interdependen sc zut /Units of components with low interdependence	Configura ii ale anumitor componente, intens interdependente/ Configurations of certain highly interdependent components
3.	Raporturile dintre parametrii lor/ The relations between their parameters	Unidirec ionale, lineare/ Unidirectional, linear	Reciproce și neliniare / Mutual and nonlinear
4.	Tipul echilibrului/ Type of balance	Quasi sta ionar/ Quasi stationary	Punctuale/ Punctual
5.	Modalitatea primar de producere a schimb rii/ The primary method of making the change	Schimbare prin adaosuri minore/ Change through minor additions	Schimb ri radicale / Radical changes
6.	Distribu ie temporal a schimb rii/ Temporal distribution of the change	Progres continuu/ Steady progress	Schimb ri periodice/ Periodic changes
7.	Eficacitatea / Effectiveness	Determinat de contextul situa ional/ Determined by the situational context	Bazat pe echifinalitate/ Based on equifinality

Sursa /Source: [1, pp. 53].

Ca op iune strategic , aplicarea scenariilor manageriale de cre tere organiza ional prin configurare a condus i la crearea unei forme superioare de structur organiza ional – de re ea, leg tura între managementul organiza iilor, bazate pe cunoa tere i structura organiza ional de re ea, fiind redat în Figura 2.

As a strategic option, the application of management scenarios of organizational growth through configuration led to the creation of superior forms of organizational structure - network connection between organization management based on knowledge and organizational structure of the network that is shown in Figure 2.

<sup>1</sup> Nicolescu O. Strategii manageriale de firm .Bucure ti: Editura Economic , 1996. 573 p. ISBN 973-9198-26-0



**Fig. 2. Succesiunea modelelor de configura ii organiza ionale/**  
**Fig. 2. The sequence of configurative organizational models**

Sursa /Source: [6, pp. 5].

Menționăm, că la nivelul modelelor structurale ale organizațiilor contemporane, numite „de ultim generație”, orientarea spre cunoaștere implică: aplicarea unor sisteme de inovare interactiv; schimbări dinamice de tip „caleidoscopic”; simbioza și o puternică capacitate de autoreglare, Tabelul 2.

We note that in the structural models of contemporary organizations, called "next-generation" orientation towards knowledge involves: application of interactive innovation systems; dynamic changes of "kaleidoscopic" type; symbiosis and a strong capacity for self-regulation, Table 2.

**Tabelul 2 /Table 2**

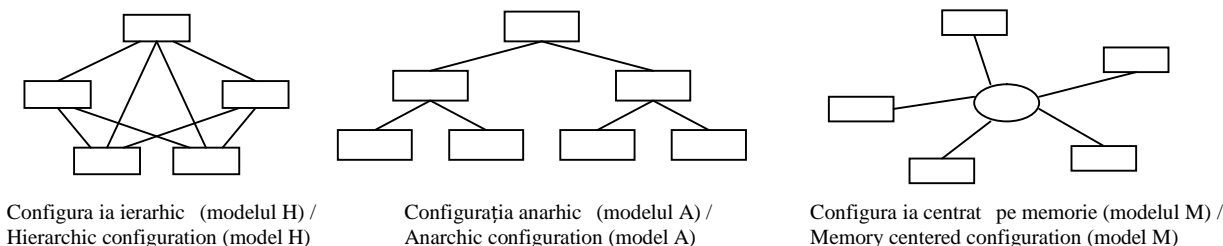
**Succesiunea generațiilor de practici manageriale/ The succession of generations of management practices**

Atribute ale organizației/ Attributes of the organization	Generația I/ First generation	Generația II/ Second generation	Generația III / Third generation	Generația IV/ Fourth generation	Generația V/ Fifth generation
	Orientare către tehnologie/ Technology oriented	Orientare către Proiecte/ Project oriented	Orientare către organizație/ Organization oriented	Orientare către client / Client oriented	Orientare către cunoaștere / Knowledge oriented
<b>Strategia/ Strategy</b>	Eforturi disparate de cercetare-dezvoltare/ Disparate efforts of R & D	Concentrat pe activitatea de bază / Concentration on core activity	Integrarea între tehnologie și activitatea de bază / Integration between technology and core activity	Coordonare cu clienții în cercetare-dezvoltare/ Coordination with customers in R & D	Sisteme de inovare interactiv / Interactive innovation systems
<b>Forțele schimbării/ Change forces</b>	Imprevizibile/ Unpredictable	Interdependențele intra-organizaționale / Intra-organizational interdependencies	Efort sistematic de cercetare-dezvoltare/ Systematic R&D effort	Schimbare generalizată, rapidă, discontinuă / Generalized and fast change	Dinamic de tip „caleidoscopic” / "Kaleidoscopic" dynamic
<b>Performanța/ Performance</b>	Cercetarea-dezvoltarea ca activitate auxiliară (de suport) / Research-developing as an ancillary activity (support)	Co-participarea la cheltuieli / Co-participation in costs	Echilibrul risc-beneficiu / Risk-benefit balance	Raportul între productivitate și investiții pentru informatizare / Relationship between productivity and investment in computerization	Capacitatea intelectuală și impactul ei / Intellectual capacity and its impact
<b>Structura/ Structure</b>	Ierarhie orientată funcțional / Functionally oriented hierarchy	Matriceală / Matrix	Coordonare distribuită / Distributed coordination	Comunități profesionale / Professional communities	Rețele de tip simbiotic / Symbiotic networks
<b>Personalul / Staff</b>	Raporturi concurențiale / Competitive relations	Cooperare proactivă / Pro-active cooperation	Colaborare structurată / Structured cooperation	Accent pe valori și potențiale / Focus on values and potential	Profesioniști care se auto-conduc / Self-managing professionals
<b>Funcționarea/ Functioning</b>	Comunicare internă „anemică” / „Anemic” internal communication	Bazată pe relații între proiecte / Based on relation between projects	Cercetare-dezvoltare axată pe activitatea de bază / R&D based on the main activity	Circuite de reacție; informare susținută / Reaction circuits; supported information	Fluxuri de cunoaștere din/spre exterior / Knowledge flows from / to outward
<b>Tehnologia/ Technology</b>	Embrionar / Embryonic	Bazată pe date / Based on data	Bazată pe informații / Based on information	Informatică – forță competitivă / Computers – competitive force	Procesoare inteligente de cunoaștere / Intelligent knowledge processors

Sursa /Source: [2, pp. 3452].

Modul de prezentare a modelelor organizaționale din punct de vedere ierarhic, dar și a alternativelor non-ierarhice este redat în Figura 3.

Presentation of organizational models in a hierarchical, and non-hierarchical alternatives is shown in Figure 3.



**Fig. 3. Modele organiza ionale: ierarhia i alternativele non-ierarhice/**  
**Fig. 3. Organizational models: hierarchy and non-hierarchical alternatives**

Sursa /Source: [6, pp. 7].

Astfel, între configura ia organiza iei i tipul dominant de rela ie organiza ional , modul dominant de coordonare intern , efectul stimulilor proveni i din mediu, gradul de autonomie a actorilor organiza ionali, comportamentul tipic al actorilor organiza ionali i, respectiv, sinergia sistemului organiza ional exist o leg tur tacit .

There is a tacit link between the configuration among the organization and the dominant organizational relationship, the dominant mode of internal coordination, the effect of stimuli coming from the environment, the degree of autonomy of organizational actors, typical behavior of organizational actors and respectively synergy of the organizational system.

**Tabelul 3 /Table 3**

**Grila de compara ie a modelelor organiza ionale/ Comparison grid of organizational models**

Atribute/ Attributes	Organiza ia ierarhic (H)/ Hierarchic organization (H)	Organiza ia anarhic (A)/ Anarchic organization (A)	Organiza ia centrat pe memorie (M)/ Memory centered organization (M)
Tipul dominant de rela ie organiza ional / The dominant type of organizational relationship	Vertical (subordonare)/ Vertical (subordination)	Orizontal (interac iune între omologi)/ Horizontal (peer interaction)	Colaborare multilateral / Multilateral cooperation
Modul dominant de coordonare intern / Dominant mode of internal coordination	Directiv/ Directive	Tranzac ional/ Transactional	Comunit i de practic profesional / Communities of professional practice
Efectul stimulilor proveni i din mediu/ The effect of stimuli coming from the environment	Reac ii impuse de la vârful piramidei ierarhice/ Reactions imposed from the top side of the hierarchical pyramid	Reac ii ad-hoc ale actorilor/ Ad hoc reactions of actors	Auto-organizare sistemic bazat pe învă are/ Systemic self-organization based on learning
Gradul de autonomie a actorilor organiza ionali/ The degree of autonomy of organizational actors	Redus la op iuni de nivel tactic/ opera ional/ Reduced to tactical / operational options	Ridicat, cu efect entropic pentru sistem/ High, with an entropic effect for the system	Ridicat, cu efect de auto-dezvoltare/ High, with a self-development effect
Comportamentul tipic al actorilor organiza ionali/ Typical behavior of organizational actors	Reactiv/ Reactive	Oportunist/ Opportunist	Proactiv/ Pro-active
Sinergia sistemului organiza ional/ Synergy of the organizational system	Bazat pe reguli formale; siguran în func ionare rigid limitat / Based on formal rules; Reliability in rigid limited functioning	Bazat pe interese conjunctural convergente; siguran în func ionare minim / Based on converge term interests; Reliability in minimum functioning	Bazat pe scopuri comune; siguran în func ionare ridicat / Based on common goals; reliability in good functioning

Sursa /Source: [6, p. 8].

În context multicultural interna ional, dep irea dificult ilor ce vizeaz adaptarea la viteza de schimbare a pie ei concuren iale a stat i la baza amplorii pe care l-a avut fenomenul cre rii alian elor strategice, fuziunilor i achizi iilor, cre rii de consor ii etc. în diverse domenii i sectoare de activitate.

Spre exemplu, o cale de a se extinde rapid, pe plan mondial, a fost op iunea cre rii alian ele strategice drept metod eficient de a intra în ri diferite, într-o manier flexibil i adaptabil din punct de vedere func ional. Numai la mijlocul anilor '90, din mai mult de 167.000 de investi ii cu capital str in din China, 64% au fost societ i cu capital mixt i 15% – parteneriate de colaborare; în industria auto, mai mult de

In the multicultural and international context, overcoming the difficulties related to adapt to changing of the competitive market stood at the base of the scale which had the phenomenon of creating strategic alliances, mergers and acquisitions, the creation of consortia etc. in different fields and sectors.

For example, a way of rapidly expanding worldwide was the option of creating strategic alliances as an efficient method to enter different countries in a flexible and adaptable manner in terms of functionality. Only in the mid of 90s, from more than 167,000 foreign capital investment in China, 64% were mixed capital companies and 15% – collaborative partnerships; in the car industry, more than

250 de alianțe au fost create; în industria aviatică, numărul depășea 300.

În concluzie, menționăm că structura și tendințele în cadrul pieței, la nivel global, incită spre o studiere mai aprofundată a acesteia, utilizând, în aceeași măsură, opțiunea aplicării strategiilor manageriale de creștere organizațională prin configurare. Totodată, în ultimii ani, dorința firmelor de a se adapta rapid și eficient la schimbările de mediu, implică adoptarea unor viziuni noi în comportamentul strategic. Deci, importanța studierii comportamentului strategic, a modalităților de îmbunătățire a acestuia, inclusiv, prin configurare, se poate înscrie într-un nou curs al gândirii manageriale și care are la bază principiile MSC.

250 alliances were created; in the aviation industry, the number exceeded 300.

In conclusion, we note that globally, the structure and trends in the market incite to a more thorough study of it, using at the same extent, the option of applying management strategies for organizational growth through configuration. However, in recent years, the desire of firms to adapt quickly and effectively to environmental changes, involves the adoption of new visions in strategic behavior. So, the importance of studying strategic behavior and ways to improve it, including through configuration can enroll in a new course of management thinking that is based on the CSM principles.

#### Referințe bibliografice / References

1. BLEOJU, G. *Management strategic*. Galați: Ed. Universitatea „Dunărea de Jos”, 2014. 172 p.
2. BORCO I, C.A. Management based on knowledge - management method applied in romanian small and medium enterprises [accesat 10 august 2014]. Disponibil: [http://feaa.ucv.ro/annals/v7\\_2008/0036v7-027.pdf](http://feaa.ucv.ro/annals/v7_2008/0036v7-027.pdf)
3. Arhetip [accesat 25 iunie 2014]. Disponibil: <http://dexonline.ro/definitie/arhetip>
4. Holistic [accesat 10 mai 2014]. Disponibil: <http://dexonline.ro/definitie/holistic>
5. Dmitri Medvedev vrea o economie „intelectuală”. 2009, 5 iunie [accesat 9 august 2014]. Disponibil: <http://romanian.ruvr.ru/2009/06/05/571563/>
6. DRAGOMIRESCU, H. Organizații bazate pe cunoaștere. Studiu tematic elaborat în cadrul proiectului prioritar „Societatea informațională – societatea cunoașterii” al Academiei Române, București, 2001, 10 noiembrie 2001. 20 p. [accesat 10 august 2014]. Disponibil: [http://www.google.ca/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=4&ved=0CDEQFjAD&url=http%3A%2F%2Fwww.academiaromana.ro%2Fpro\\_priu%2Fdoc%2Fst\\_g06.doc&ei=XVjoU5yfA9a3yASItDgCA&usq=AFQjCNEiCI1FDKoQKSZtd5SX2afPp6rXuw&bvm=bv.72676100,d.aWw](http://www.google.ca/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=4&ved=0CDEQFjAD&url=http%3A%2F%2Fwww.academiaromana.ro%2Fpro_priu%2Fdoc%2Fst_g06.doc&ei=XVjoU5yfA9a3yASItDgCA&usq=AFQjCNEiCI1FDKoQKSZtd5SX2afPp6rXuw&bvm=bv.72676100,d.aWw)
7. NICOLESCU, O. *Strategii manageriale de firmă*. București: Ed. Economică, 1996. 573 p. ISBN 973-9198-26-0.

**Recomandat spre publicare: 21.09.2014**



**IDENTIFICAREA ETAPELOR DE  
DEZVOLTARE I A PROBLEMELOR ÎN  
ACTIVITATEA SECTORULUI DE CONSTRUC II  
DIN REPUBLICA MOLDOVA**

**Radu COZMA<sup>1</sup>, drd., UTM  
Valentin SVERDLIC, dr. conf. univ., UTM**

*Ramura construc iilor are un rol central în dezvoltarea economic a Republicii Moldova. O serie de studii interna ionale au demonstrat, pe baza modelelor de echilibru economic general, interdependen a major dintre ramura respectiv i restul sectoarelor economice. Aceasta înseamn c exist un grad înalt de complementaritate dintre agen ii economici din ramura construc iilor i cei din restul sectoarelor.*

**Cuvinte cheie:** *construc ii, etape, relansare, recesiune, stabilizare, analiza Diamant, probleme.*

**Introducere.** În prezent, formarea i dezvoltarea întregii infrastructuri atât economice, cât i sociale, care sunt cruciale pentru dezvoltarea durabil a rii, depind în mod direct de ramura construc iilor. Deci, calitatea infrastructurii actuale, precum i eficien a investi iilor în capital fix sunt influen ate de nivelul de performan a acestei ramuri, evolu ia c reia depinde de tendin ele generale din economie.

**Etapele de dezvoltare a sectorului de construc ii din Republica Moldova.** Dat fiind faptul c , în anii 90, dup destr marea URSS, sectorul de construc ii din republic a fost într-o stagnare continu , nu este relevant descrierea situa iei acestuia în această perioad de timp. În continuare vom descrie etapele principale de dezvoltare a sectorului construc iilor din Republica Moldova, începînd cu anul 2000 [2,3]:

*I. Perioada de relansare (2000-2007).* Odat cu relansarea economic început în anul 2000 i pîn în 2007 ramura construc iilor a cunoscut o cre tere pronun at , urmat apoi de un declin, care continu i în prezent. Aceast tendin a fost relevat de evolu ia volumului lucr rilor în antrepriz executate de organiza iile de construc ii-montaj. Astfel, în decursul a 7 ani acest indicator a crescut de 6,3 ori exprimat în pre uri constante din anul 2000, cea mai proeminent cre tere revenind lucr rilor de construc ii noi, volumul c rora a crescut de 7,1 ori în aceea i perioad . Aceasta se datoreaz în special „boom-ului” imobiliar din perioada 2003-2007.

Pe fundalul atractivității sporite a ramurii respective pentru investitorii priva i, num rul companiilor de construc ii cu capital privat a crescut de 2,5 ori, iar ponderea acestora în totalul companiilor de construc ii a crescut de la 79,3% în anul 2000, la 90,4% în anul 2008. Prin urmare, aceasta a permis crearea de noi locuri de munc în economie, precum i îmbun tirea relativ a

**IDENTIFICATION OF THE STAGES  
OF DEVELOPMENT AND THE PROBLEMS  
IN THE ACTIVITY OF THE CONSTRUCTION  
SECTOR FROM THE REPUBLIC OF MOLDOVA**

**Radu COZMA, PhD Student, TUM  
Valentin SVERDLIC, PhD, Associate Professor, TUM**

*The construction branch has a central role in the economic development of the Republic of Moldova. A series of international studies have shown, on the basis of the economical general patterns of stability, the major interdependence between this branch and the rest of the economic sectors. This means that there is a high level degree of complementarity between the economical agents from the construction branch and those from the rest of the sectors.*

**Key words:** *constructions, stages, revival, recession, stabilization, Diamand analysis, problems.*

**JEL Classification: D2, D4, E2, L1, L2**

**Introduction.** Now, the foundation and the development of the whole infrastructure both, economic and social, which are crucial for the lasting development of the country, depend in a direct way on the construction branch. So, the quality of the actual infrastructure, as the efficiency of the investigations in the fix capital are influenced by the performance level of this branch, the evolution of which depends on the general tendencies from the Economy.

**The stages of development of the construction sector from the Republic of Moldova.** Having the fact that, since 90 years, after the collapse of the USSR, the construction sector from the republic was in a continuous stagnation, it is not relevant the description of this situation in this period of time. Next I will describe the main stages of the development of the construction sector from the Republic of Moldova, beginning with 2000 year [2,3]:

*I. Period of revival (2000-2007).* Together with the economic recovery started in 2000 and till 2007 the construction branch has known a pronounced increase, followed then by a decline, which continues even now. This tendency was revealed by the evolution of the work volume in the enterprise made by the organizations of constructions-fitting. Thus, during 7 years this indicator has increased by 6,3 times expressed in constant prices from 2000, the most prominent increase is for new construction works, the volume of which increased by 7,1 times in the same period. This is due, especially to the “building boom” from the period 2003-2007.

On the increased attractiveness background of this branch for the private investors, the number of construction companies with private capital has increased by 2,5 times, but the share of these in the total of the construction companies increased from 79,3% in 2000 to 90,4% in 2008. Therefore, this permitted the creation of new jobs in economy, as the relative improvement of the material situation of the

<sup>1</sup> © Radu COZMA, cozmaradu@gmail

situației materiale a angajaților din această ramură. Astfel, numărul angajaților din companiile de construcții a crescut de la 44 mii, la 76 mii, iar ponderea populației ocupate în ramura construcțiilor în totalul forței de muncă mai mult decât s-a dublat, de la 2,9% la 6,1% în perioada 2000-2007.

La rândul său, aceasta a determinat dublarea ponderii valorii adăugate brute (VAB) create în ramura construcțiilor din total VAB pe economie (de la 3,1% în anul 2000, la 6,1% în anul 2008). Totodată, raportul dintre salariul mediu lunar în această ramură și cel mediu pe economie a crescut de la 132,3% în anul 2000, la 143,7% în anul 2007.

*II. Perioada de recesiune (2008-2010).* Această dezvoltare vertiginoasă a domeniului construcției de locuințe a fost, însă, periclitată de criza economică, primele semne ale căreia s-au manifestat în toamna anului 2008. Astfel, în anii 2009-2010 sectorul de construcții din Moldova a fost grav afectat de criza economică, exprimat prin reducerea cererii de locuințe, scăderea capacității de cumpărare a populației, micșorarea volumului remitențelor și în sprirea condițiilor de acordare a creditelor imobiliare.

Per ansamblu, recesiunea din ramura construcțiilor în anii 2008-2010 a fost determinată de două ocuri majore: primul fiind de reducerea ofertei, iar al doilea – de răcire a cererii. Aparent, primul a fost cel care a afectat negativ sectorul construcțiilor, fiind apoi urmat de al doilea venit din partea cererii. Acest fapt poate fi demonstrat de diminuarea indicatorilor anuali ai volumului lucrărilor în antrepriză în paralel cu creșterea pronunțată a prețurilor la apartamente. Or, creșterea prețurilor din această perioadă indică prezența unei cereri crescânde pentru produsele imobiliare, în timp ce deja la începutul anului 2008 mai multe companii întâmpinau dificultăți în ceea ce privește accesul la surse financiare pentru demararea unor proiecte imobiliare noi.

Situația în care se afla sectorul construcțiilor în perioada anilor 2008-2010 nu era determinată doar de efectele crizei economice mondiale, ci și de o serie de probleme structurale și instituționale apărute pe parcursul ultimilor ani. Astfel, primele simptome recesioniste erau vizibile cu mult timp înainte de primele efecte ale crizei economice mondiale, acestea fiind determinate de răcirea ofertei din sector. Ulterior, criza economică a generat un declin adițional, cel al cererii, care a accentuat și mai mult declinul.

*III. Perioada de stabilizare (2011 – până în prezent).* Deși ramura construcțiilor de înaltă acum câțiva ani un rol central în dezvoltarea economică a Republicii Moldova, cu o pondere de peste jumătate la formarea capitalului fix în anul 2008, în prezent situația este dificilă pentru majoritatea dezvoltatorilor din ramură, care nu mai activează din cauza cererii reduse, dar și a lipsei de bani.

În Republica Moldova, în general, recuperarea sectorului de construcții după dificultățile din perioada crizei a fost neechilibrată din cauza lipsei de încredere în companiile imobiliare, a incertitudinii economice și politice. Totuși, experții imobiliari spun că piața imobiliară autohtonă poate fi relansată doar printr-o relansare sistemică a sectorului construcțiilor. Autoritățile publice

employees from this branch. Thus, the number of the employees from the construction companies has increased from 44 thousands to 76 thousands, and the share of the population employed in the construction branch in the total of the labor force more than it, doubled from 2,9% to 6,1% in the period 2000-2007.

At its turn, this determined doubling the share of the Gross Value Added (GVA) created in the construction branch from the total GVA in the economy (from 3,1% in 2000 to 6,1% in 2008). Simultaneously, the ratio between the monthly average salary in the branch and the average salary in the economy raised from 132,3% in 2000 to 143,7% in 2007.

*II. Period of recession (2008-2010).* This rapid development of housing construction field, was, however, jeopardized by the economic crisis, whose first signs have manifested during the autumn of 2008 year. Thus, between 2009-2010 years the construction sector from Moldova was seriously affected by the economic crisis, expressed by the reduction of the demand for the houses, decrease of the purchase capacity of the population, reduction of the volume of remittances and tightening the conditions of housing credit grant. Overall, the recession from the construction branch between 2008-2010 was determined by two major shocks: first one is about the reduction of the offer, and the second – by cooling of the demand. Apparently, the shock connected with the offer was the first which affected negatively the construction sector, being then followed by the shock from the demand party. This can be proved by the diminution of the annual indicators of the work volume in enterprise parallel with the pronounced increase of the prices for the apartments. Or, the increase of the prices from that period indicates the presence of an increased demand for the housing products, while at the beginning of 2008 year more companies met difficulties in the access to the financial sources for beginning of some new housing projects.

The situation, in which is the construction sector during the period 2008-2010, was not determined only by the effects of the world economic crisis, also by a series of structural and institutional problems which appeared during the last years. Thus, the first recessionary symptoms were visible with long time before the first effects of the world economic crisis, these being determined by the shock of the offer from the sector. Subsequently, the economic crisis has generated an additional shock, that of demand, which accentuated even more the decline.

*III. Period of stability (2011 – till now).* Although, the construction branch had some years ago a central role in the economic development of the Republic of Moldova, with a share more than half to the foundation of the fixed capital 2008, now the situation is difficult for the majority of developers from the branch, who do not activate because of the reduced demand, and the lack of money.

In the Republic of Moldova, in general, the recovery of the construction sector after the difficulties from the period of crisis was non-balanced because of the lack of confidence in the construction companies, of economic and political uncertainty. Although, the housing experts say that the autochthon housing market can be re-launched only by a healthy revival of the construction sector. The public authorities of competence should facilitate the administrative

de resort ar trebui să se ureze procedurile administrative în construcții. De asemenea, ar trebui să stimuleze concurența loial pe piață.

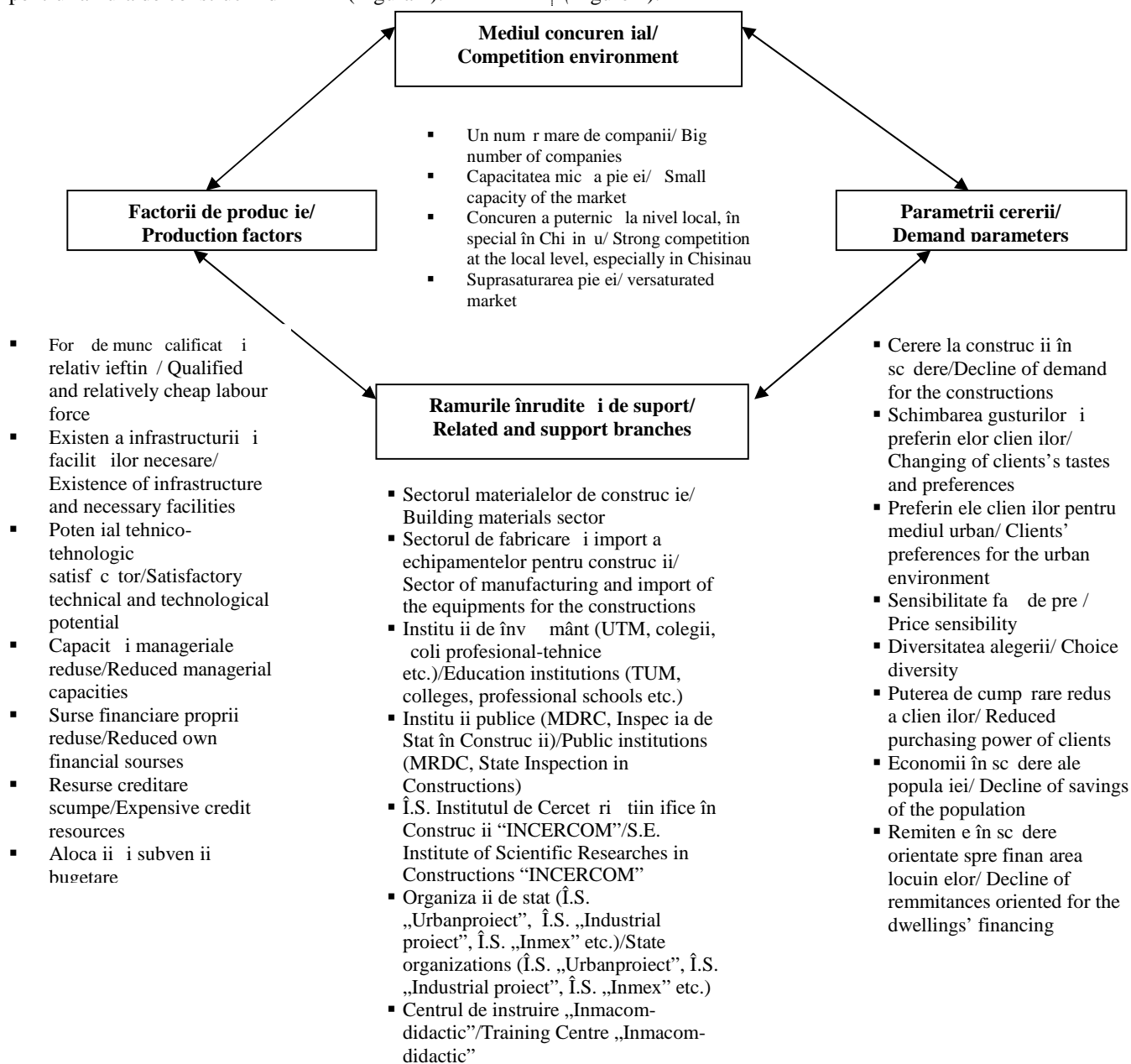
În prezent, în Republica Moldova sunt înregistrate peste 1400 de companii de construcții dintre care doar un sfert mai activează. Iar celelalte, care au o serie de proiecte imobiliare începute, le-au înghețat pe o perioadă nedeterminată de timp, din lipsa resurselor financiare. Băncile sunt și ele reticente la creditarea respectivilor dezvoltatori din cauza lipsei garanțiilor rambursării împrumuturilor, dar și a încrederii.

Pentru identificarea avantajelor competitive ale ramurii, în continuare vom prezenta analiza Diamant pentru ramura de construcții din RM (Figura 1).

procedures in the constructions. Also, they should stimulate the fair competition on the market.

Now in the Republic of Moldova there are registered about 1400 de companies of construction from which only one quarter activate. And the rest, that have started a series of building projects, have frozen for a non-determined period of time, because of the lack of financial resources. Banks are the same reserved to the granting credits to these developers, because of the lack of the warranty of loan returning, and of confidence.

For identification of the competitive advantages of the branch, next we will present Diamante analysis for the construction branch from the Republic of Moldova (Figure 1).



**Fig.1. Analiza Diamant pentru ramura de construcții din Republica Moldova/ Fig.1. Diamond Analysis for the construction sector of the Republic of Moldova**

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

Ca urmare a analizei Diamant, elaborate pentru sectorul construcțiilor din Republica Moldova, am depistat că, în prezent ramura menționată dispune de relativ puține avantaje competitive atât pe plan intern, cât și pe plan extern. Astfel, necăzind la prezența satisfacerii a toată a factorilor de producție și existența ramurilor înrudite și de suport, totuși, mediul concurențial și parametrii cererii prezintă mai multe dezavantaje concurențiale ale sectorului în condițiile actuale de concurență acerbă pe piața și cererii la construcții.

**Problemele în activitatea sectorului de construcții autohton.** Sistematizând cele expuse, cu toate că s-au obținut unele progrese în sectorul de construcții autohton, ramura respectivă întâmpină următoarele dificultăți:

- *lipsa unei viziuni strategice clare la nivel macroeconomic în domeniul dezvoltării sectorului de construcții.* Astăzi în Republica Moldova nu există o strategie-cadru pe termen lung în domeniul construcțiilor.

- *pieșdici în obținerea autorizațiilor în construcții.* Conform datelor raportului Doing Business 2014, la capitolul obținerii autorizațiilor în construcții Republica Moldova este o țară restantă, având poziția 174 din 181 de țări, avansând cu o poziție față de ediția precedentă. Astfel, pentru începerea procesului de construcții în Moldova este necesar de a obține 26 de autorizații de la diferite organe și instanțe (după cum susțin specialiștii companiilor de construcții numărul real de autorizații și documente poate atinge cifra de 40), iar pentru a le obține, în cel mai bun caz, se vor consuma 291 de zile [4].

- *situația economică precară în sectorul construcțiilor.* Urmare a declanșării în anul 2008 a crizei economice, s-a redus esențial puterea de cumpărare a populației, inclusiv cea alimentată din remitențe, iar sursele de finanțare alternative au devenit încă mai neaccesibile. La rândul său, companiile de construcție, în lipsa surselor de finanțare proprii, și-au limitat activitatea sau chiar au stopat-o, disponibilizând un număr mare de personal.

- *temperarea așteptărilor din partea investitorilor privind creșterea de mai departe a prețurilor.* Odată cu temperarea creșterii prețurilor la apartamente din anul 2007-2008 și luând în considerație noile maxime istorice la care au ajuns prețurile la produsele imobiliare, a devenit tot mai evident faptul că acestea ajung tot mai aproape de limita maxim suportabilă de cumpărătorii locali. În ultimii ani prețurile la imobile scad cu 5-7% anual.

**Concluzii.** Este de menționat că, pentru următorii ani specialiștii prognozează înviiorarea domeniului construcțiilor, ca urmare a depășirii crizei economice de către țara noastră. Totodată, în viziunea autorului, pe termen mediu nu va fi posibil revenirea dezvoltării construcțiilor din Moldova la ritmurile de creștere, înregistrate în anii 2005-2008, dat fiind faptul că au fost prea dure consecințele crizei economice, iar capacitatea de cumpărare a populației rămâne în continuare scăzută.

As a result of the Diamant analysis, made for the construction sector from the Moldova, I have founded that now the mentioned above branch has few competitive advantages both, internally, as externally. Thus, notwithstanding the satisfactory presence of the production factors and the existence of the related and support branches, however, the competition environment and the parameters of the demand present more competition disadvantages of the sector in the actual conditions of biting competition on the market and demand decrease for the constructions.

**The problems in the activity of the local sector of construction.** Systematizing the facts mentioned above, although there was obtained some progresses in the autochthonous sector of construction, the respective branch meets the following difficulties:

- *Lack of a clear strategically vision at the macroeconomic level in the field of the construction sector development.* Today in the Republic of Moldova there is no a framework-strategy for long term in the field of constructions.

- *Difficulties in obtaining the authorizations in constructions.* According to the data from the Report Doing Business 2014, at the chapter of obtaining the authorizations in constructions the Republic of Moldova is a real debtor, having the position 174 from 181 of countries, advancing with one position in comparison with previous edition. Thus, for starting the construction process in Moldova it is necessary to obtain 26 authorizations from different organs and instances (as the specialist of the construction companies say the real number of authorizations and documents can achieve the figure of 40), but, in the best case, for this it will consume 291 days [4].

- *Precarious economic situation in the construction sector.* The result of the release of economic crisis in 2008, it had essentially reduced the purchase power of population, including feeding from remittances, but the alternative financing sources have become more inaccessible. At its turn, the construction companies, in the lack of the own financial sources, limited their activity or even stopped it, dismissing a big number of the staff.

- *Mitigation of the expectations from the investor's party regarding the next increase of the prices.* Once with the mitigation of the increase of prices for the apartments from 2007-2008 and taking into consideration the new historical maximal, at which reached the prices for the building products, it has become more evident the fact that these reach more close to the supportable maximum limit by the local buyers. In the last years, annually the prices for the buildings decrease with 5-7%.

**Conclusions.** It should be mentioned that, for the following years, the specialists forecast the invigoration of the construction field, as a result of the overtaking the economic crisis by our country. Simultaneously, in the vision of the author, on the average term it would be not possible the comeback of the construction development from Moldova at the increase rate, registered in 2005-2008, being given the fact that there were very hard the consequences of the economic crisis, and the purchase capacity of the population remains at a low stage.

#### Referințe bibliografice/ References:

1. IVA CU, S., RUJAN, O. *Impactul globalizării asupra economiilor emergente: studiu de caz: piața construcțiilor din România.* București: ASE, 2010. 252 p.
2. LEVAN IC, F. Meritul să mai investești în imobiliare? [accesat 01 august 2014]. Disponibil: <http://capital.market.md/ro/content/meritul%20s%20mai%20investe%20ti%20in%20imobiliare>
3. LUPU OR, A. Studiu: m suri pentru relansarea sectorului construcțiilor [accesat 29 iulie 2014]. Disponibil: <http://www.case.md/news.php?n=1987>
4. Ease of doing business in Moldova: report [accesat 15 iulie 2014]. Disponibil: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/moldova>
5. . . . . . 2013, 7, 12.

**Recomandat spre publicare: 10.09.2014**

## PARTICULARITĂȚILE ATRAGERII CAPITALULUI DE RISC ÎN CADRUL PARTENERIATELOR PUBLIC-PRIVATE

Ion POTLOG<sup>1</sup>, drd.,  
 șef direcție PPP, Agenția Proprietății Publice

*Parteneriatele Public-Private reprezintă alianță instituțională și organizațională a statului și businessului, formată prin interacțiunea actorilor financiari, folosirea comună a resurselor publice și private, cu orientare legală, socială și politică, provenite din diferite surse și folosite într-un singur complex pentru a soluționa problemele socio-economice strategice ale țării, care permite, de asemenea, crearea premiselor necesare pentru a atrage investiții în sectoarele prioritare ale economiei. Capitalul de risc este unul pe termen lung, este investit în acțiunile societății noi și în fază de creștere rapidă cu scopul de a obține profituri mari după înregistrarea acțiunilor acestor companii de pe bursă. Acest tip de capital poate fi utilizat pentru finanțarea Parteneriatului Public-Privat. Articolul își propune să prezinte bazele conceptuale ale acestui subiect.*

**Cuvinte cheie:** Parteneriat Public-Privat, sector public, sector privat, capital de risc.

**Introducere.** Prin definiție „Parteneriat Public-Privat (PPP) reprezintă o formă juridică întărită de interacțiune a sectoarelor de stat și privat față de proprietatea de stat și municipală, precum și serviciile oferite și prestate de către organele, instituțiile și întreprinderile de stat și municipale, în scopul desfășurării proiectelor social importante într-un spectru larg de tipuri de activități economice” [3, p. 11].

PPP se evidențiază în mediul social, politic și de afaceri prin următoarele trăsături caracteristice [5]:

- părțile constituente ale PPP sunt statul și businessul privat;
- interacțiunea părților are o bază oficială, juridică și are un caracter bilateral de egalitate în drepturi; parteneriatul trebuie să fie o formă juridică sau printr-un acord corespunzător, sau prin formarea capitalului comun al persoanei juridice noi create; este necesară disponibilitatea condițiilor fixate și transparente, care delimitează riscurile participanților;
- părțile trebuie să fixeze condițiile de bază ale finanțării pentru fiecare din ele: formele, instrumentele, volumul, proporțiile, termenele;
- PPP are o orientare publică, socială evidentă; scopul de bază al PPP este obținerea efectului social pozitiv cu eforturi publice minime. În cadrul PPP partea privată trebuie să obțină avantaj economic din participarea în proiect;
- în calitate de obiect al parteneriatului, în mod obligatoriu, este proprietatea de stat sau municipală, precum și serviciile prestate de organele puterii de stat sau instituțiile bugetare;
- în procesul realizării proiectelor în baza PPP resursele și

## THE ARTICULARITIES OF VENTURE CAPITAL ATTRACTING IN PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS

Ion POTLOG, PhD Student,  
 Head of department PPP, Public Property Agency

*Public-Private Partnership represents institutional and organizational alliance of the state and business, consisting of financial actors interaction, legal, social and policy oriented joint public and private resources from different sources into a single complex to solve strategic problems of socio-economic country, which also allows the formulation of the necessary conditions to attract investment in priority sectors of the economy. Venture capital is a long-term. It is invested in shares of the new and fast-growing company in order to obtain high profits after the registration of the shares of these companies on the stock exchange. This kind of capital can be used to finance Public-Private Partnership. This paper aims to present the conceptual foundations of this topic.*

**Key words:** Public-Private Partnership, public sector, private sector, venture capital.

**JEL Classification:** G18, G21, G23, G28, G34, G38

**Introduction.** By definition "Public-Private Partnership (PPP) is a legal strengthened form of interaction public and private sectors to state and municipal property and services offered and supplied by the authorities, institutions and state and municipal enterprises in purposes of socially important projects in a wide range of types of economic activities" [3, p. 11].

PPP stands in the social, political and business environment through the following characteristic features [5]:

- PPP's constituent parts are state and private businesses;
- Parties interaction have a formal, legal basis and has a bilateral character of equal rights; the partnership should be law signboards or by an appropriate agreement, or by forming joint capital of the new created legal person; is necessary the availability of conditions and transparent bounding risk participants; is required the availability and fixed and transparent conditions, delineating the risks of participants;
- Parties should set the basic conditions of the funding for each of them: forms, instruments, volume, proportion, time;
- PPP has evident, social public guidance; basic purpose of PPP is to achieve positive social effect with minimum public efforts. Within the private PPP must obtain economic benefit from participation in the project;
- As the object of the partnership shall be the state or

<sup>1</sup> © Ion POTLOG, potlog@gmail.com

depunerile p r ilor se unesc, se consolidează ;

- riscurile financiare, cheltuielile, precum și rezultatele obținute sunt distribuite între p r i în proporțiile determinate inițial;

- este necesar stipularea termenelor și condițiilor concrete de ieșire a fiecărui participant al proiectului.

Capitalul de risc (capitalul venture) este unul pe termen lung, investit în acțiunile societății noi și cu creștere rapidă, în scopul de a obține profituri mari după înregistrarea acțiunilor acestor companii la bursă [9].

De asemenea, acesta este un instrument de finanțare a întreprinderilor care se află fie în faza inițială a elaborării unor noi produse sau servicii, fie în faza de extindere a activității [1].

Obiectul investițiilor venture reprezintă, în mare parte, firmele mici și mijlocii, care dispun de potențial de creștere și dezvoltare, după p r eerea capitalistului de risc.

Investitorii venture oferă finanțare următoarelor categorii de companii [2, p. 187-188]:

- Companii în formare, care în esență reprezintă un proiect sau o idee de afacere care necesită finanțare pentru realizarea cercetărilor suplimentare sau inițierea unor mostre de producție pilot până la lansarea pe piață (*seed companies*);

- Companii noi create de către colaboratori ai companiilor mari, bine cunoscute care au activitate de cercetare. Aceste persoane pot realiza, cu acordul conducerii companiei mari, ideile și elaborările tehnice apărute încă în timpul activității din cadrul acelei companii (*spin-off companies*);

- Companii recent create care nu au istorie și experiență pe piață. Acestea necesită finanțare în scopul realizării lucrărilor de cercetare-dezvoltare și pentru demararea vânzărilor (*start-up companies*);

- Companii care dispun deja de produsul finit și se află la etapa incipientă de comercializare. Acestea încă nu pot realiza profituri, mai mult ca atât, pot să necesite investiții suplimentare pentru finalizarea lucrărilor de cercetare-dezvoltare (*early stage companies*);

- Companii care efectuează investiții suplimentare pentru finanțarea activității curente. Acestea pot valorifica investițiile în scopul creșterii volumului de producție și vânzare, realizarea cercetărilor de marketing suplimentare, majorarea disponibilului de mijloace fixe etc. (*expansion companies*).

Subiecții principali care efectuează investiții venture sunt [2, p. 185]:

1. *Firmele de investiții venture*, care apar în corporațiile mari și au ca domeniu de activitate finanțarea firmelor-fiice inovatoare care apar în acestora;

2. *Firme venture specializate* și departamente ale băncilor, care finanțază cercetările aplicative și invențiile importante, care au fost aprobate de grupuri de experți independenți;

3. *Fonduri venture intracorporative*, care finanțază activitatea echipelor de cercetare formate temporar în cadrul companiei pe perioada realizării proiectului de cercetare (2-3 ani);

4. *Fonduri venture de cercetare*, care se formează cu participarea activă a mai multor corporații, precum și a investitorilor instituționali și a celor privați.

De investițiile venture se pot ocupa și a-numiții înșeri de afaceri – investitori privați, care sponsorizează proiecte de inovație (start-up-uri) la etapa de creare a întreprinderii în schimbul returnării investițiilor și a cotei din capital (de obicei

municipal property, and services provided by state bodies or budgetary institution;

- During the implementation of PPP projects resources and deposits of parties unite and reinforce;

- Financial risks, expenses and results are distributed among the parties in the proportions determined initially;

- It is necessary to stipulate specific terms and conditions to output for each participant of project.

Venture capital is one for a long term invested in shares of new and rapidly growing company in order to obtain high profits after registering the shares of these companies on stock exchange [9].

Also, it is an instrument of corporate financing that is either in the initial stage of new products or services developing or expansion phase of the business [1].

The object of venture investment represents mostly small and medium enterprises with a potential for growth and development, according to venture capitalists.

Venture investors provide funding to the following categories of companies [2, p. 187-188]:

- Information, which essentially is a project or a business idea that needs funding to carry out further investigations or initiate pilot production samples to launch (*seed company*);

- New companies created by employees of large companies well known with research activity. These people can achieve, with the agreement of major company management, ideas and scientific elaborations appeared during the work within that company (*spin-off companies*);

- Newly created companies that have not history and marketing. This requires funding for the achievement of the research - development and launch of sales (*start-up company*);

- Companies that have already finished product and are at the initial stage of commercialization. They still can not make a profit and, moreover, may require additional investments for completion of research and development works (*early stage company*);

- Companies that perform additional investments to fund current activities. They can capitalize on investments in order to increase production and sales volume, achieve marketing research further increase the availability of fixed assets etc. (*expansion companies*).

Main subjects which are being conducted by venture investment [2, p. 185]:

1. *Venture investment firms* that belong to large corporations and field of activity financing innovative firms-daughter belonging them;

2. *Specialized venture companies* and departments of banks, which finances applied research and important inventions, which were approved by groups of independent experts;

3. *Intra-corporate venture funds*, which funds research teams temporarily formed in the company to work during the project research (2-3 years);

4. *Venture research fund* that forms the active participation of several corporations, as well as institutional and private investors.

Venture investments can handle so-called business

este un pachet de blocare, nu de control) și care, de regulă, investesc resursele proprii (deosebi la un nivel neformal) spre deosebire de capitaliștii de risc, care controlează banii terților, colectați în fondul de risc.

Capitalul venture poate deveni un factor stimulator al dezvoltării economice, însă în economiile Țărilor în curs de dezvoltare aplicarea rapidă și largă a acestei surse de finanțare, de regulă, este imposibilă fără implicarea autorităților publice.

La fel, pentru intervenția statului în finanțarea activității inovative drept temelie servesc următoarele lacune structurale ale sistemului național autohton [4]:

1) De activitatea inovativă, de regulă, se ocupă doar câteva întreprinderi mari autohtone, care investesc într-o astfel de activitate o mare parte a profiturilor sale;

2) Întreprinderile mici și mijlocii sunt veriga cea mai slabă a sistemului inovativ, ceea ce se confirmă prin ponderea joasă a întreprinderilor mici și mijlocii inovative;

3) În țările industrial dezvoltate companiile investesc în sectorul de cercetare-dezvoltare și de inovare într-o măsură mult mai mare față de întreprinderile din țările în curs de dezvoltare;

4) Legăturile de afaceri dintre companiile mari și întreprinderile mici sunt foarte slabe, precum și legăturile horizontale dintre companiile cu capital străin și cele cu capital autohton.

Mecanismul PPP în domeniul investițiilor venture constau în participarea prin cotă a statului în fondurile venture în mod direct sau prin intermediul unui fond statal, adică prin contribuția financiară a fondurilor venture și a companiilor inovative. În afară de aceasta, statul trebuie să asigure atractivitatea proiectelor de cercetare științifică și tehnică importante pentru investitorul venture privat prin finanțarea directă a unor astfel de proiecte la stadii incipiente. Parțial de competența statului este și crearea infrastructurii venture: lansarea programelor de instruire în domeniul atragerii capitalului de risc, pregătirea managerilor inovativi, organizarea întrunirilor și manifestărilor aferente [7, p. 81-89].

Practica internațională indică asupra următoarelor instrumente de colaborare în cadrul PPP în domeniul finanțării venture [7, p. 81-89]:

1) Fondurile venture, capitalul cumpărat este format în întregime din mijloacele statului, inclusiv fondurile specializate, orientate spre cele mai riscante investiții la stadiile incipiente de dezvoltare a companiilor – „fondurile investițiilor seed”;

2) Fondurile venture mixte, în care gestiunea se efectuează, de regulă, de către o companie administratoare privată, iar statul are rolul de coinvestitor și garant;

3) Fondul de stat al fondurilor, care este agentul statului în cadrul coinvestirii în fondurile private și de stat;

4) Acordarea diverselor granturi sau a creditelor preferențiale companiilor inovative, care atrag investitorii privați;

5) Creditele și înlesnirile fiscale, cum sunt, de exemplu, cele asupra impozitului pe profit pentru investitorii venture.

Efectul pozitiv de la aplicarea mecanismelor PPP, de regulă, este evident pentru toți participanții la tranzacții. Pentru stat realizarea cu succes a unor scheme similare de finanțare înseamnă interacțiunea business-ului și a autorităților, mobilizarea mijloacelor financiare importante pentru investirea în proiectele inovative, perfecționarea mecanismelor

angels - private investors sponsoring innovative projects (start-ups) at the stage of creation of the company in exchange for the return of investment and capital shares (usually a blocking package, not controlling) and usually invest their own resources (often on an informal level) unlike venture capitalists, who control the money collected of others in fund venture.

Venture capital can be a stimulating factor of economic development, but in developing economies the faster and broader application of this source of funding is usually impossible without the involvement of public authorities.

Similarly, for government intervention in financing of innovative activity serve following structural deficiencies of the national domestic system [4]:

1) Innovative activity typically handles few domestic large enterprises that invest in such work a large part of its profits;

2) Small and medium enterprises are the weakest link of the innovation system, which is confirmed by the low share of innovative small and medium enterprises;

3) In industrialized countries companies invest in the research-development sector and innovation in much greater extent than enterprises from developing countries;

4) Business ties between large companies and small businesses are very weak and horizontal linkages between foreign companies and local capital.

PPP mechanism in venture investments consist of state participation in share of venture funds directly or through a state fund, i.e. financial contribution venture funds and innovative companies. In addition, the state must ensure the attractiveness of scientific and technical research projects relevant to private venture investor through direct funding of such projects in the early stages. Partly to keep state power and creating infrastructure venture: launching training programs to attract venture capital, innovation managers preparing, organizing related meetings and demonstrations [7, p. 81-89].

International experience indicates the following collaboration tools in the PPP venture funding [7, p. 81-89]:

1) Venture funds, which capital is formed of state resources, including specialized funds directed towards the most risky investments in early stage development companies – „seed investment funds”;

2) Joint venture funds, which administration is usually performed by a private Management Company and state has the role of co-investor and guarantor;

3) State fund of funds, which is the agent state chariot in co-investment in private and public funds;

4) Granting preferential loans or grants to various innovative companies that attract private investors;

5) Credits and tax exemptions, such as, for example, tax credits and allowances on income tax for venture investors.

The positive effect of PPP mechanisms application usually is obvious to all participants in the transaction. To state the successful implementation of similar financing business scheme means interaction and authorities to mobilize significant financial resources to invest in investment projects, improving the mechanisms of

influenței administrative asupra atragerii investițiilor de piață, precum și posibilitatea recuperării multiple a plasamentelor în forma perceperii impozitelor de la companiile noi create.

Pentru investitorul privat participarea în investițiile comune permite de a lărgi posibilitățile investiționale prin cumularea capitalurilor, de a reduce riscurile investiționale, deoarece statul creează garanții suplimentare pentru investițiile private. Un factor important constituie faptul, că gestiunea profesionistă a întreprinderilor recipiente de investiții este efectuată de către o companie administratoare selectată în bază de concurs, a cărei activitate este transparentă și se află sub controlul organului de reglementare, iar înșiși gestiunea se bazează pe raportul optim al profitabilității înalte și a riscului echilibrat.

Pentru companiile pretinzente la investiții, care se află la stadiile incipiente de dezvoltare, de regulă, este mai ușor să obțină investiții anume de la fondurile cu participare a statului. Deci, în general, participarea statului lărgite accesibilitatea capitalului de risc.

Într-un ir de țări (Danemarca, Spania, Canada, Norvegia, Portugalia, Finlanda și Suedia) mijloacele financiare ale statului sunt transmise instituțiilor speciale, care, de regulă, sunt afiliate cu instituțiile care stimulează business-ul sau dezvoltarea industrială, cu acordarea acestora a mandatului pentru alocarea investițiilor întreprinderilor noi, mici sau inovative. Fondurile aflate în gestiunea statului pot servi drept sursă inițială importantă de capital, care permit acumularea cunoștințelor investiționale și a deprinderilor de expert, care, la rândul lor, pot fi transmise sectorului privat [4].

În același timp, creând un sistem adecvat de stimulente, trebuie să se întreprindă măsuri speciale pentru înlăturarea impactului politic asupra activității fondurilor aflate în gestiunea statului. Evaluările unor astfel de programe au demonstrat, că investițiile efectuate pe linia acestor programe, de regulă, au un nivel mai jos al riscului și sunt orientate spre companiile mai formate. De aceea, programele cu participarea fondurilor aflate în gestiunea statului s-au reorientat la implicarea mai activă a managerilor investiționali privați sau prin deplasarea accentului pe alocarea mijloacelor financiare în fondurile aflate în gestiune privată (Danemarca, Canada, Norvegia și Finlanda), sau prin intermediul privatizării directe (Suedia).

Pe măsură ce terii importanți ai fondurilor aflate în gestiune privată și reducerii proporțiilor activității investiționale venture a statului, rile scandinave au reorientat participarea lor nemijlocit în finanțarea întreprinderilor în stadiu de creare prin elaborarea și promovarea programelor incubatoarelor și fondurilor capitalului start-up. Programele de acest gen pot fi examinate ca suplinoare a mecanismelor existente ale pieței prin mărirea fluxului operațional al firmelor cu „pregătire investițională”.

Încercarea abordării alocării mijloacelor statului pentru activitatea investițională a capitalului venture constă în atragerea managerilor investiționali privați și mobilizarea paralelă a mijloacelor private suplimentare.

În cazul scenariului tipic statul (sau organul care îl reprezintă) activează în calitate de investitor de sprijin, care alocă o anumită parte în capitalul fondului. Această abordare este aplicată într-un ir de țări: Germania, Danemarca, Israel, Irlanda, Canada, Marea Britanie, Statele Unite ale Americii, Finlanda, Franța, iar în ultimul timp, de asemenea, în

administrative influence on attracting investment market and the possibility of investment in the recovery form of multiple levying taxes from newly created companies.

For the private investor participation in joint investments allow broaden investment opportunities by combining capital, reduce investment risks because the state creates supplementary guarantees for private investment. An important factor is the fact that professional management container investment firms is undertaken by a company managing selected on a competitive basis, whose activity is transparent and is under control of the regulatory and management, itself is based on the optimal ratio of high profitability and balanced risk.

Candidates for investment companies, which is the early stages of development, it is usually easier to obtain specific investments from state funds participation. So, overall, state participation broadens the availability of venture capital.

In some countries (Denmark, Spain, Canada, Norway, Portugal, Finland and Sweden) financial resources of state are sent to special institutions, which usually are affiliated with institutions that stimulate business or industrial development with granting them the mandate to provide investments to new, small and innovative enterprises. Funds under the management of state may provide important initial source of capital, allowing the accumulation of knowledge and experience of expert investment, which in turn can be passed to the private sector [4].

At the same time, creating an adequate system of incentives must be taken special measures to remove political impact on business under the management of state funds. Evaluations of such program have shown that investments made on line of these programs usually have a lower risk and are geared towards more formal companies. Therefore, programs involving state funds under management have shifted to more active involvement of the private investment managers or by moving the focus on allocating resources in funds under private management (Denmark, Canada, Norway and Finland), or through direct privatization (Sweden).

Expanding the importance of funds under private management and reducing proportions of state venture investment activity in Scandinavian states have shifted their direct participation in the financing of enterprises creation by developing and promoting programs of incubators and start-up capital funds. This kind of programs of can be considered as a substitute of existing market mechanisms by increasing operational flow of the firms with „investment readiness”.

Another approach to the allocation of state funds for venture capital investment activity is to attract private investment managers and parallel mobilizing of additional private means.

In a typical scenario the government (or the body that presents) acts as the investor support, allocating a share in the capital fund. This approach is applied in a number of countries: Germany, Denmark, Israel, Ireland, Canada, UK, USA, Finland, France, lately also in Kazakhstan,



Latvia, Russian Federation and European Investment Fund. Investments include the both direct participation by state funding share and subordinated loans [4].

The use of funds under private management is based on presumption that professional managers of venture capital are directly interested in detecting and supporting businesses with high economic potential. If careful selection of funds, which will be given as support (based on auctions or tenders by detailed examination of applications), state participation plays an important role in the formation of venture capital relationships between companies and institutional investors.

Evaluation of PPP mechanisms of implementation in industrially developed countries indicates the fact that state participation in investment programs must be geared to support, but not displacing market mechanisms in capital allocation for innovative companies to stimulate simultaneously local formal and informal industry of venture capital.

La baza folosirii fondurilor aflate în gestiune privată se presupune că managerii profesioniști ai capitalului de venture sunt interesați direct în detectarea și susținerea întreprinderilor cu potențial economic înalt. În cazul selecției minuțioase a fondurilor, careora le va fi acordată susținerea (în baza licitațiilor sau concursului cu examinarea detaliată a cererilor), participarea statului are un rol important în formarea relațiilor dintre firmele capitalului de venture și investitorii instituționali.

Evaluarea realizării mecanismelor PPP în rile industrial dezvoltate indică asupra faptului că participarea statului în programele de investiție trebuie să fie orientată spre susținerea, dar nu dislocuirea mecanismelor de piață în alocarea capitalului pentru întreprinderile inovative cu stimularea simultană a industriei locale formale și neformale și a capitalului de venture.

Evaluarea realizării mecanismelor PPP în rile industrial dezvoltate indică asupra faptului că participarea statului în programele de investiție trebuie să fie orientată spre susținerea, dar nu dislocuirea mecanismelor de piață în alocarea capitalului pentru întreprinderile inovative cu stimularea simultană a industriei locale formale și neformale și a capitalului de venture.

#### Referințe bibliografice/ References:

1. Ce este capitalul de risc? [accesat 15 iulie 2014]. Disponibil: [http://www.access2finance.eu/ro/Romania/venture\\_capital.htm](http://www.access2finance.eu/ro/Romania/venture_capital.htm)
2. LUCHIAN, Ivan, VORNICU, Ludmila. *Bazele activității investiționale*: manual. Chișinău: Editura Impressum SRL, 2011. 210 p. ISBN 978-9975-4215-1-5-7.
3. , . . . , 2010. 38 .
4. , . . . , 2008, 62 . [accesat 25 iulie 2014]. Disponibil: [http://www.unece.org/ceci/publications/kbd\\_r.pdf](http://www.unece.org/ceci/publications/kbd_r.pdf)
5. [accesat 13 iulie 2014]. Disponibil: <http://www.techbusiness.ru/tb/archiv/number1/page02.htm>
6. , . . . [accesat 18 iulie 2014]. Disponibil: [ars-administrandi.com](http://ars-administrandi.com)
7. , . . . . 2011, 3, . 81-89. ISSN 1995-042X.

Recomandat spre publicare: 20.08.2014

## FENOMENUL FRAUDEI DE TIP CARUSEL PRIVIND TAXA PE VALOAREA AD UGAT

Ivan LUCHIAN<sup>1</sup>, dr., conf. univ.,  
Institutul Internațional de Management IMI-NOVA

*Frauda de tip carusel, care este, de asemenea, numită fraudă comerciantului disp rut, apare atunci, când o persoană fizică sau întreprindere efectuează importuri de mărfuri dintr-o țară fără taxa pe valoarea adăugată și apoi vinde aceste bunuri cumpărătorilor interni, incluzând în prețuri taxa pe valoarea adăugată. Apoi vânzătorii dispar fără a transfera statului TVA colectat [3]. La momentul de față acest tip de fraudă TVA a devenit preocuparea principală a autorităților din Uniunea Europeană. În rândul țării noastre, Republicii Moldova, acest subiect prezintă un interes științific și este la baza acestui articol.*

**Cuvinte cheie:** Taxa pe Valoarea Adăugată, fraudă de tip carusel, comerciant.

**Introducere.** *Frauda de tip carusel privind taxa pe valoarea adăugată (FTCTVA) reprezintă o formă particulară a fraudei fiscale, care aduce în fiecare an pierderi de miliarde de euro la bugetul UE. Deși valorile unei scheme FTCTVA nu sunt întotdeauna relativ mari, cazurile aplicării schemelor frauduloase sunt foarte frecvente și, ca urmare, sumele lor globale ajung la niveluri importante.*

De exemplu, în anul 2011, în Uniunea Europeană au fost înregistrate pierderi de aproximativ 193 de miliarde de euro (1,5% din PIB) din cauza neconformării sau necolectării taxei pe valoarea adăugată (TVA) [6].

În aceeași perioadă, România a suportat cele mai mari pierderi din UE la TVA-ul necolectat, de aproape 8% din PIB în sumă de la 10,3 miliarde de euro [6].

Următoarele două clasamente au fost Grecia și Letonia (ambele cu câte 4,7% din PIB), Lituania (4,4% din PIB) și Slovacia (4% din PIB). Țările care au cea mai mică pondere a TVA-ului necolectat, în PIB, sunt Suedia (0,2% din PIB), Malta (0,3% din PIB) și Olanda (0,7% din PIB). Bulgaria avea un TVA necolectat de 1,6% din PIB, respectiv 604 milioane de lei [6].

**Esența fraudei de tip carusel privind taxa pe valoarea adăugată.** FTCTVA are în vedere tranzacțiile efectuate în interiorul Uniunii Europene desfășurate în forma unui lanț de operațiuni succesive de vânzare-cumpărare transfrontaliere (fără a exclude posibilitatea participării unor firme – verigi din afara Comunității europene) [5].

Altfel spus, FTCTVA constă în procurarea fără taxe a unui produs dintr-o țară din afara Uniunii Europene (UE), care apoi este revândut într-o țară a UE prin adăugarea de TVA, schema repetându-se de mai multe ori.

Acest tip de fraudă mai este numită *frauda comerciantului disp rut* sau *frauda comerciantului intracomunitar disp rut*, deoarece desfășurarea lanțului de tranzacții comerciale transfrontaliere permite infractorului să perceapă TVA din

## CAROUSEL FRAUD PHENOMEN ON VALUE ADDED TAX

Ivan LUCHIAN, PhD, Associate Professor,  
International Institute of Management IMI-NOVA

*Carousel fraud, which is also called missing trader fraud, occurs when an individual or company imports goods from a country without the value added tax and then sells those goods to domestic buyers and charges them the VAT. The sellers then disappear without paying the VAT that they collected [3]. Nowadays, this type of VAT fraud is the one of the main preoccupations of European Union. Taking into account European aspiration of Republic of Moldova, this topic presents scientific interest and fundamental subject of this article.*

**Key words:** Value Added Tax, carousel fraud, trader.

**JEL Classification:** H25, H29, C73, C79, F1

**Introduction.** *Carousel fraud on value added tax (CFVAT) is a particular form of tax fraud, which each year brings billion losses to the EU budget. Although the values of one CFVAT scheme are not always relatively large, cases of fraudulent schemes application and, as a result, their overall amounts reach significant levels.*

For example, in 2011 the European Union was recorded losses of about 193 billion (1.5% of GDP) due to non-compliance or uncollected value added tax (VAT) [6].

In the same period, Romania suffered the greatest losses in the EU from uncollected VAT, almost 8% of GDP amounting to 10.3 billion Euros [6].

The following rankings were Greece and Latvia (both with 4.7% of GDP), Lithuania (4.4% of GDP) and Slovakia (4% of GDP). Countries with the lowest share of uncollected VAT in GDP are Sweden (0.2% of GDP), Malta (0.3% of GDP) and the Netherlands (0.7% of GDP). Bulgaria has an uncollected VAT of 1.6% of GDP, respectively 604 million lei [6].

**Esența fraudei de tip carusel privind taxa pe valoarea adăugată.** CFVAT related to transactions carried out within the European Union as a chain of successive operations of cross-border sale (not excluding the possibility of participation of firms – rings outside the European Community) [5].

In other words, CFVAT is to purchase a tax-free product from a country outside the European Union (EU), which is then resold in an EU country by adding VAT, this scheme being repeated several times.

This type of fraud is also called *missing trader fraud* or *missing trader intra-community*, as conducting cross-border commercial transactions chain allows the offender to charge VAT on the sale of goods, and then simply to

<sup>1</sup> © Ivan LUCHIAN, luchian\_ivan@mail.ru

vânzarea de bunuri, pentru ca apoi pur și simplu se ascund sau se dispar, luând TVA cu el, în loc să plătească acest impozit autorităților fiscale [4]. Acest operator economic în literatura română se mai numește firmă de tip „bidon” sau de tip „fantom”, adică o firmă cu un comportament volatil și colectarea unor obligații fiscale privind TVA, care însă nu vor fi niciodată achitate [5].

În forma cea mai simplă (care poate fi numită clasic) schema FTCTVA se prezintă în felul următor.

Spre exemplu, un comerciant este rezident în Marea Britanie. El cumpără din Franța un lot de telefoane mobile cu un milion de lire sterline, transferând suma respectiv producătorului francez. Apoi mărfurile sunt expediate în Marea Britanie. La această livrare TVA nu se percepe [4].

Comerciantul britanic vinde aceste telefoane unui conspirator cu 1,1 milioane lire sterline, adugând la prețul de livrare TVA de 20% TVA. Drept rezultat, conspiratorul transmite 1,32 milioane lire sterline comerciantului englez.

Acest conspirator apoi vinde aceste mărfuri altui conspirator cu 1,2 milioane lire sterline, adugând suma respectiv TVA. Astfel, ultimul conspirator plătește 1,44 milioane lire sterline celui precedent.

Acest lanț poate continua cu atragerea mai multor conspiratori. Totuși, pentru un exemplu simplu sunt suficienți trei participanți. Ultimul comerciant vinde telefoanele unei companii germane, care poate fi absolut cinstit, fără aplicarea TVA, deoarece este vorba de o operațiune intracomunitară de export, cu un preț de vânzare de 1,5 milioane lire sterline. În rezultat, primii trei participanți ai schemei de tranzacționare au câștigat în mod legal un profit de 500 mii lire sterline din cumpărarea și vânzarea telefoanelor celulare.

Într-o operațiune onestă, primul comerciant ar trebui să plătească suma de 220 mii lire sterline (TVA) autorităților publice centrale (Agenția Marii Britanii pentru colectarea TVA). Al doilea comerciant a încasat 240 mii lire sterline în calitate de TVA, dar a plătit TVA în sumă de 220 mii lire sterline, și, prin urmare, trebuie să achite diferența (20 mii lire sterline). Al treilea comerciant nu a încasat TVA din vânzarea telefoanelor, dar a plătit TVA în sumă de 240 mii lire sterline și, ca urmare, poate solicita să fie restituit de la Agenția Marii Britanii pentru colectarea TVA.

În schema frauduloasă prima comerciant dispăre, fără să plătească TVA autorităților publice. Iar al treilea în cadrul lanțului solicită restituirea a 240 mii lire sterline. Toate întreprinderile pot dispărea, iar 220 mii lire sterline vor constitui pierderea autorităților publice. Însă dat fiind faptul că verigile din lanț dispăr, Agenția Marii Britanii pentru colectarea TVA nu poate urmări succesiunea plăților și, prin urmare, refuză rambursarea TVA-ului pe operațiunea de export.

O a doua metodă poate fi numită *mecanism de autogenerare a fraudei de tip carusel*, care prevede, că produsele ajung în final de la firma A la firma B, expeditorul lor inițial. Prețul de livrare al firmei A către firma B (se are în vedere prețul de livrare fără TVA deoarece, în momentul, în care, firma A vinde marfa firmei B, are loc o livrare intracomunitară, ce intră în categoria operațiunilor scutite de TVA cu drept de deducere) este mai mic față de prețul de vânzare inițial aplicat de firma B către firma C. Firma A poate accepta acest preț de livrare din câștigul din TVA, care îi revine în urma tranzacțiilor derulate cu firma C. În afară de consecințele fiscale negative asupra veniturilor bugetului de stat, această

hide or disappear, keeping VAT, instead of paying this tax to the fiscal authorities [4].

This operator is called in Romanian literature firm of "bottle" or of "ghost", i.e. a company with a volatile behavior and collection of VAT tax obligations, but which will never be paid [5].

In its simplest form (which can be called classical) CFVAT scheme is as follows.

For example, a trader is resident in the UK. He buys in France a lot of mobile phones with a million pounds, transferring the amount to the French manufacturer. Then the goods are shipped to the UK. This delivery VAT is not charged [4].

British trader sells these phones to a conspirator with 1.1 million pounds, adding to the price of delivery 20% VAT. As a result, conspirator pays 1.32 million pounds to English merchant.

Then, this conspirator sells these goods to another conspirator with 1.2 million pounds, adding the amount of VAT. The last conspirator pays 1.44 million pounds to the previous one.

This chain can continue attracting more conspirators. However, for a simple example suffices three participants. Last trader sells phones a German company, which can be absolutely honest, without applying VAT because it is an intra export operation, with a sale price of 1.5 million pounds. As a result of trading scheme three participants lawfully gained a profit of 500 thousand pounds by buying and selling cellular phones.

In an honest operation, the first trader should pay the amount of 220 thousand pounds (VAT) central authority (UK Agency of VAT Collecting). The second trader has received 240 thousand pounds as VAT, but VAT was paid in the amount of 220 thousand pounds, and therefore must pay the difference (20 thousand pounds). Third merchant has no VAT charged on the sale of phones, but VAT paid in the amount of 240 thousand pounds and, therefore, may be required to be returned to the UK for VAT Collection Agency.

The first merchant in fraudulent scheme disappears without paying the VAT authority. And the third in the chain requires surrender of 240 thousand pounds. All businesses can disappear and 220 thousand pounds will be lost for authority. Given that the links in the chain disappear, UK for VAT Collection Agency can not follow the sequence of payments and therefore refuse to refund VAT on export operation.

A second method can be called *auto-mechanism carousel fraud*, which states that the products reach the final of the company A to company B, their original sender. The delivery price of company A to company B (it is envisaged delivery price without VAT because, at the time, the company A sells company B, there is an intra-Community supply, which fall into the category of exempt operations as deduction) is lower than the original selling price applied by company B to company C. Company A may accept the delivery price of the gain from the VAT that accrues from transactions with Company C. In addition to the adverse tax consequences of state budget revenues, this method leads to distortion

metod conduce la distorsiuni (prin intermediul preurilor) și asupra competiției economice, deoarece firmele corecte devin necompetitive pe piața în favoarea firmelor cu un comportament evazionist [5].

O a treia metodă a FTCTVA se referă la livrările simulate, efectuate de un agent economic din țara A, către un agent economic din alt stat membru, în baza legislației specifice a statului membru din care acesta face parte. În acest sens, firma din țara A efectuează o livrare intracomunitară, facturează facturi TVA în baza codului de TVA aparținând unui agent economic extern din spațiul comunitar, însă, în realitate, vinde produsele respective pe piața internă „la negru”. Acest metodă poate fi aplicată atât prin complicitatea partenerului extern, cât și prin tăinuirea acestuia [5].

A patra metodă se referă la situația, în care un agent economic din țara A efectuează o achiziție intracomunitară și declară toate operațiunile în acest sens din punct de vedere absolut legal. Apoi, stabilește un adaos comercial foarte mic și simulează vânzarea cu amănuntul prin intermediul aparatelor de marcat electronice fiscale. Însă, în realitate, marfurile respective sunt vândute pe „piața paralelă” la preuri mai înalte decât cele înregistrate în evidențele contabile, dar situate sub nivelul preului de piață pentru produsele respective. Prejudiciul, în acest caz, se manifestă atât în domeniul impozitului pe profit, cât și al TVA (corespunzător diferenței de preț neînregistrate din punct de vedere contabil și nedeclarate din punct de vedere fiscal) [5].

**Caracteristicile fraudei de tip carusel privind taxa pe valoarea adăugată.** În urma investițiilor inițiale în cadrul schemei de tip carusel sunt generate venituri suficiente pentru finanțarea lărgirii proprii. Veniturile sunt asumate de către organizatorii schemei, care, la rândul lor, lansează scheme proprii, adesea sub acoperirea împrumuturilor comerciale, obținute de la comercianții deveniți verigi ale lanțului de operațiuni.

FTCTVA diferă de alte crime, de exemplu, precum este contrabanda, când există o piață limitată de comercializare a marfurilor. Grupele criminale participante în schemele de tip carusel nu sunt concurențiale. FTCTVA presupune circulația marfurilor cu un număr cât mai mare de operațiuni comerciale fără plata TVA. Marfurile sunt vândute în cadrul „caruselului” la cel mai înalt pre existent la momentul tranzacționării, deoarece cu cât este mai mare prețul, cu atât mai mare este suma TVA poate asuma. Acest schemă complicată necesită o coordonare perfectă, pentru a asigura disponibilitatea marfurilor în locul necesar în timpul stabilit. În afară de aceasta, adesea grupurile fac schimb de informații și resurse pentru asigurarea desfășurării schemei frauduloase.

Marfurile, care, de obicei, sunt folosite în astfel de scheme, au caracteristici similare: gabarite mici, preț înalt și disponibilitatea în orice moment în cantități mari. Dacă marfurile, totuși, nu sunt suficiente, ele sunt înlocuite prin cutii cu nisip, iar în unele cazuri schema este realizată doar pe hârtie, în absența reală a marfurilor. Într-un anumit timp, care au încheiat acorduri cu privire la angajamentele reciproce, unde marfurile se deplasează liber peste hotarele fără control vamal, este imposibil de a urmări operațiunile de import și export cu aceste marfuri. De aceea fraudă poate fi determinată numai odată cu depistarea fluxurilor ilegale de mijloace bănești.

Cercetările în domeniul abordat evidențiază următoarele aspecte de bază ale FTCTVA [7]:

- Miliarde de dolari obținute de la utilizarea FTCTVA sunt

(by price) and on economic competition because firms become uncompetitive fair market for companies with escapist behavior [5].

A third method of CFVAT refers to simulated supplies made by a trader in country A, by a company from another Member State under specific legislation of the Member State in which it belongs. In this respect, company A performs an intra-Community country, VAT invoices under the VAT code belonging to a foreign trader in the Community, but in fact, sell the products on the internal "black" market. This method can be applied both by aiding foreign partner and without his knowledge [5].

A fourth method refers to the situation where a trader in country A performs an intra-Community acquisition and declares all operations in this respect in terms of absolutely legal. Then set a very small mark-up and simulates retailing through fiscal electronic devices. But in reality, goods are sold on "parallel market" prices higher than those recorded in the accounting records, but below the market price for those products. The damage in this case, is manifested both in the corporate tax and VAT (corresponding price difference registered in accounting terms and in terms undeclared tax) [5].

**Carousel fraud on value added tax features.** Following initial investment carousel scheme are generated sufficient revenue to finance its widening. Revenues are assumed by the organizers of the scheme, which, in turn, launches its own schemes, often under cover commercial loans obtained from merchants become links in the chain of operations.

CFVAT differs from other crimes, for example, as is the smuggling, when there is a limited market for selling goods. Criminal groups involved in carousel schemes are not competitors. CFVAT involves the movement of goods with a large number of commercial transactions without VAT. Goods are sold under the "carousel" at the highest price available at the time of trading since the higher the price, the greater the amount of VAT can be assumed. This complicated scheme requires perfect coordination to ensure availability of necessary goods in place during the set. In addition, groups often share information and resources to ensure the conduct fraudulent scheme.

Goods, which are usually used in such schemes, have similar characteristics: small, high price and availability at any time in large quantities. If goods, however, are not sufficient, they are replaced by boxes with sand, and in some cases the scheme is carried out only on paper, in the absence of actual goods. In countries, which have concluded agreements on mutual commitments, where goods move freely abroad without customs control, it is impossible to trace operations can import and export those goods. Therefore fraud can only be determined once the detection of illegal flows of money.

Research on approach in examined field highlights the following basic CFVAT [7]:

- Billions of dollars obtained from CFVAT use are transferred through the international banking system. Most of the schemes CFVAT are made through one

transferate prin intermediul sistemului bancar internațional. Cea mai mare parte din schemele FTCTVA sunt realizate prin intermediul unei instituții financiare.

- FTCTVA nu este doar formă de evaziune fiscală ilicită, dar și un atentat sistematic la veniturile statului, deoarece, din punct de vedere teoretic, ele nu limitează sumele, care pot fi sustrate, și, prin urmare, pot constitui un pericol real pentru finanțele publice.

- În schemele de tip carusel sunt atrase grupurile criminale organizate, care recurg la ele fie pentru încasarea mijloacelor, fie pentru spălarea veniturilor obținute de alte activități criminale.

- Spălarea banilor cu ajutorul FTCTVA are loc la nivel global, de aceea rile trebuie să colaboreze pentru combaterea ei.

**4. Cile de combatere a fraudei de tip carusel privind taxa pe valoarea adăugată.** În opinia experților de la FATF (Financial Action Task Force), există patru elemente de bază pentru soluționarea problemei FTCTVA [7]:

- Ridicarea gradului de informare cu privire la existența unor astfel de scheme la nivel global;

- Acordarea asistenței instituțiilor în identificarea și, în cazul existenței posibilității, confiscării veniturilor obținute de la aplicarea FTCTVA;

- Asigurarea interacțiunii dintre sectorul reglementat, organele de drept, organele judiciare, organele internaționale competente (mai ales cu FATF);

- Aplicarea eficientă a procedurilor verificării clienților și de cunoaștere a clienților recomandate de FATF.

De asemenea, trebuie remarcat cooperarea statelor membre ale UE pentru a preveni fraudă în materie de TVA.

Reglementările comunitare, instituite prin Regulamentul nr. 904/2010 privind cooperarea administrativă și combaterea fraudei în domeniul taxei pe valoarea adăugată [2], pun la dispoziția statelor membre o serie de instrumente pentru a le permite să facă schimb de informații privind colectarea TVA și să preîntâmpineze fraudele fiscale, precum:

- *schimbul de informații la cerere*, prin care o autoritate competentă trimite o cerere de informații și anchetă administrativă, în format electronic, în atenția altui stat membru, care are la dispoziție până la trei luni pentru a răspunde;

- *schimbul de informații fără solicitare anterioară*, prin care statele membre schimbă informații, dintr-o listă prestabilită, la fiecare trei luni;

- *accesul automat la anumite date* privind operatorii intracomunitari și la tranzacțiile înregistrate în bazele naționale de date, prin platforma electronică securizată VIES (*VAT information exchange system*);

- *cererea de notificări administrative* prin care statele membre pot solicita altor state comunitare să notifice solicitantului toate instrumentele și deciziile privind aplicarea legislației în materie de TVA.

Persoane cu funcții oficiale din statele membre pot fi prezente la sediile administrative și pot lua parte la anchetele administrative derulate în alte state membre. De asemenea, statele membre au posibilitatea să desfășoare controale simultane asupra comercianților implicați într-un același flux de tranzacții intracomunitare sau care sunt implicați în fapte de fraudare.

La fel, trebuie menționat *Sistemul Eurofisc*, care este instrumentul, prin care statele membre realizează un schimb multilateral de informații în vederea detectării schemelor de fraudă, încă din faze incipiente. Eurofisc se compune din trei domenii operaționale (în care statele membre realizează

financial institution

- CFVAT is not only illegal tax evasion as well as a systematic attempt to state revenues, because, theoretically, they do not limit the amounts that can be removed, and therefore, can be a real danger for public finances.

- In carousel schemes are attracted organized criminal groups, making use of them is to collect funds or wash revenues other criminal activities.

- Money laundering using CFVAT occurs globally, so countries must work together to combat it.

**Ways to combat carousel fraud on value added tax.**

In FATF's experts opinion (Financial Action Task Force), there are four basic elements to CFVAT problem solving [7]:

- Raising awareness of the existence of such schemes at global level;

- Assist institutions in identifying, and if there is a possibility, confiscation of income obtained by the application CFVAT;

- Ensuring interaction between the regulated sector, law enforcement, judiciary, competent international bodies (especially the FATF);

- Effective implementation of customer verification procedures and knowledge of customers recommended by FATF.

It should also be noted EU Member States cooperate to prevent VAT fraud.

Community regulations imposed by Council Regulation no. 904/2010 on administrative cooperation and combating fraud in the field of value added tax [2], Member States shall provide a range of tools to enable them to exchange information on the collection of VAT and prevent tax fraud, such as:

- *exchange of information on request* by a competent authority sent a request for information and administrative inquiries electronically to the attention of another Member State, who shall have up to three months to reply;

- *exchange of information without prior request* by the Member States exchange information, a list of default, every three months;

- *automatic access to certain data* on intra-Community operators and transactions recorded in national databases through secure electronic platform VIES (*VAT information exchange system*);

- *request for administrative notification* whereby Member States may require other EU states to notify the applicant of all instruments and decisions on enforcement VAT.

Officials of Member States may be present in administrative offices and take part in administrative inquiries carried out in other Member States. In addition, Member States may carry out simultaneous controls on traders involved in a same transaction flow or intra-implications facts are fraud.

Similarly, it should be noted *Eurofisc System* as instrument whereby Member States shall establish a multilateral exchange information to detect fraud schemes still in early stages. Eurofisc consists of three

schimburi de informații), precum și un observator de TVA (în cadrul căruia statele membre fac schimb de bune practici și de informații asupra tendințelor în materie de fraudă fiscală).

Prin semnarea Acordului de Asociere (articolul 54), Republica Moldova și Uniunea Europeană și-au asumat angajamentul de a dezvolta și consolida cooperarea, care urmează să îmbunătățească dezvoltarea regimului fiscal și a administrației fiscale din Republica Moldova, inclusiv consolidarea capacității de colectare și control în domeniul TVA, în scopul combaterii fraudei. De asemenea, părțile s-au angajat să depună eforturi pentru a consolida cooperarea și schimburile de experiență în combaterea fraudei fiscale, în special a fraudei de tip carusel [1].

De asemenea, reiese din perspectivele integrării europene ale Republicii Moldova, Serviciul Fiscal de Stat al Republicii Moldova are următoarele sarcini:

- să continue activitatea de combatere a activității firmelor-fantome;
- să participe la programele europene orientate spre lupta împotriva fraudelor fiscale, inclusiv participarea în sistemele VIES și Eurofisc.

**Concluzii.** FTCTVA reprezintă o formă a fraudei fiscale posibil doar în condițiile regimului vamal și fiscal al Uniunii Europene sau analogic acestuia. Ea prezintă un pericol sporit din mai multe considerente: mărirea amplitudinii recurgerii, sporirea volumului pierderilor anuale ale bugetelor publice naționale, precum și încălcarea principiilor fundamentale ale impozitării. Lupta cu această fraudă este posibilă doar în condițiile colaborării strânse organelor fiscale la nivel internațional. Aspirările de integrare europeană impun Republicii Moldova să ia parte în acest proces.

operational areas (where the Member States exchange information) and an observer of VAT (where Member States shall exchange information on best practices and trends in tax fraud).

By signing the Association Agreement (Article 54), Moldova and European Union have committed the development and strengthen cooperation, aimed to improving and developing the tax system and tax administration in Moldova, including collection and control capacity of VAT, in order to combat fraud. Parties also pledged to work to strengthen cooperation and exchange of experience in combating tax fraud, especially carousel fraud [1].

Also, given the prospects of Moldova's European integration, the State Tax Service of the Republic of Moldova has the following tasks:

- Continue the fight against phantom companies activity;
- To embark on European programs aimed at combating tax fraud, including participation in VIES and Eurofisc systems.

**Conclusions.** CFVAT is a form of tax evasion possible only if the customs and tax regime of the European Union or its analog. It presents a great danger for several reasons: increasing recourse scale, increasing the amount of annual losses of national public budgets and infringement of fundamental principles of taxation. Fighting fraud is only possible with the close collaboration under international tax authorities. Aspirations for European integration require Republic of Moldova to take part in this process.

#### Referințe bibliografice/ References:

1. Legea Republicii Moldova pentru ratificarea Acordului de Asociere între Republica Moldova, pe de o parte, și Uniunea Europeană și Comunitatea Europeană a Energiei Atomice și statele membre ale acestora, pe de altă parte: nr. 112 din 02.07.2014. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2014, nr. 185-199, art. 442.
2. CONSILIUL UNIUNII EUROPENE. Regulamentul nr. 904/2010 privind cooperarea administrativă și combaterea fraudei în domeniul taxei pe valoarea adăugată. 2010, 10 noiembrie [accesat 27 august 2014]. Disponibil: <http://lege5.ro/Gratuit/gi4dgojwgi/regulamentul-nr-904-2010-privind-cooperarea-administrativa-si-combaterea-fraudei-in-domeniul-taxei-pe-valoarea-adaugata-reformare>
3. Carousel fraud [accesat 27 august 2014]. Disponibil: [http://marketswiki.com/mwiki/Carousel\\_fraud](http://marketswiki.com/mwiki/Carousel_fraud)
4. Missing trader fraud [accesat 27 august 2014]. Disponibil: [http://en.wikipedia.org/wiki/Missing\\_trader\\_fraud](http://en.wikipedia.org/wiki/Missing_trader_fraud)
5. PATROI, D. Formele de manifestare ale fraudei de tip carusel prin raportare la noile prevederi ale Ordonanței de urgență a Guvernului nr. 34/2009 [accesat 27 august 2014]. Disponibil: <http://www.ceccar-iasi.ro/vechi/curierul/Articol%20Dr.%20Dragos%20Patroi.pdf>
6. CROITORU, C. România, cele mai mari pierderi din UE la TVA-ul necolectat, ca pondere în PIB. 2013, 19 septembrie [accesat 27 august 2014]. Disponibil: <http://www.sursazilei.ro/romania-cele-mai-mari-pierderi-din-ue-la-tva-ul-necolectat-ca-pondere-in-pib/>
7. ( ).  
 . 2007, 23 [accesat 27 august 2014].

Disponibil: [http://eurasiangroup.org/ru/news/typ\\_carousel.pdf](http://eurasiangroup.org/ru/news/typ_carousel.pdf)

**Recomandat spre publicare: 16.07.2014**

## ROLUL ECHPELOR ÎN CREȘTEREA PERFORMANȚEI ORGANIZAȚIEI

Stela GUZUN<sup>1</sup>, drd., ULIM

*Munca în echipă este un fenomen care a crescut în multe organizații din Republica Moldova. Tot mai mulți manageri au fost convinși că munca în echipă este calea spre succes și performanță, cooperare, comunicare, înțelegere, schimbul de informații între membrii echipei, leadership, confruntare de conflict, subminând interesele personale în favoarea grupului.*

*Obiectivul principal este de a stabili gradul în care echipele vor ajuta la creșterea performanței unei organizații. Analiza eficienței echipei este destinată utilizării ca un instrument de formare și dezvoltare a echipei pentru a crește productivitatea și performanța în cadrul unei organizații.*

**Cuvinte cheie:** echipă de management, resurse umane, roluri de echipă, performanța organizației, cooperare, comunicare, echipă de lucru, capacitatea de autoanaliză.

**Introducere.** Rolul în echipă descrie tiparul caracteristic de comportament al unui membru al echipei față de ceilalți, ce poate ajuta sau împiedica eficiența echipei. Identificarea rolului pe care îl poate juca o persoană este important pentru că permite ca:

- persoana care formează echipa, să facă alegeri mai bune în ceea ce privește componența echipei;
- individul să se cunoască mai bine astfel încât să poată să organizeze punctele tari și slabe și să lucreze mai eficient în echipă,
- echipa să se adapteze felul în care răspunde cerințelor sarcinii propuse.

Managementul lucrului în echipă constituie un fenomen care a luat o amploare în contextul convingător cu o puternică etică de performanță în foarte multe organizații, este utilizat inoportun sau incorect, fără o analiză preliminară necesară de a-l utiliza. Tot mai mulți manageri s-au convins că munca în echipă este calea succesului și a performanței, cooperare, comunicare, înțelegere, schimb de informații între membrii echipei, leadership, confruntare a diferențelor de opinie, subminarea intereselor personale în favoarea celor de grup.

**Obiectivul prioritar** este stabilirea gradului în care echipele de lucru ajută la creșterea performanțelor unei organizații. Analiza eficienței echipei este destinată utilizării ca instrument de formare și dezvoltare a echipei pentru a crește productivitatea și performanța în cadrul unei organizații. Astfel cercetările recente a comportamentului echipei în întreprinderile din Republica Moldova dezvoltă un paradox interesant: sunt diverse, virtuale, cu calități necesare pentru a avea succes remarcabil. Stabilirea de urgență a standardelor de performanță și de direcție, unde toți membrii echipei trebuie să creadă că echipa are scopuri urgente și valoroase, unde ei cel mai bine vor ști ce sunt așteptările.

## ROLE OF TEAMS IN THE PERFORMANCE GROWTH OF ORGANIZATION

Stela GUZUN, PhD Student, ULIM

*Teamwork is a phenomenon that has grown in many companies in Republic of Moldova. More and more managers were convinced that teamwork is the way to success and performance, cooperation, communication, understanding, exchange of information between team members, leadership, confrontation of conflict, undermining personal interests in favor of the group.*

*The main objective is to establish the degree to which teams will help to increase the performance of an organization. Team effectiveness analysis is intended for use as a tool for training and team development to increase productivity and performance within an organization.*

**Key words:** management team, human resources, team roles, company's performance, cooperation, communication, work team, self-assessment ability.

**JEL Classification:** D2, D4, E2, L1, L2

**Introduction.** The team role describes the pattern of characteristic behavior of a team member toward others, which can help or prevent the team's efficiency. Identifying the role that can play a person is important, because it allows for:

- the person forming the team, to make good choices concerning the team's members;
- the person to become more acquainted with itself in order to be able to organize its strong and weak sides and to work more efficiently within team;
- the team to adapt the way it will be able to accomplish the requirements of the aimed task.

The team work management represents a phenomenon that has grown, it is a convinced context with a strong performing ethics within many companies, and it is used inappropriately or incorrectly, without a preliminary analysis of the necessity to use it. More managers became convinced that the team work is the way to success, performance, cooperation, communication, comprehension, information exchange between team's members, leadership, confrontation of different opinions, and undermining personal interests in the benefit of the group.

**The main objective** is to establish the degree in which work teams help to increase the company's performances. Effectiveness analysis of the team can be used as training and development tool of the team in order to increase the productivity and the performance within the organization. Thus, recent researches on the team's behavior from the enterprises of Republic of Moldova reveals an interesting paradox: they are different, virtual and with necessary abilities to have a remarkable success. It is necessary to set immediately the performance and direction standards, according to which all team members believe that the team

<sup>1</sup> Stela GUZUN, stelutaguzun@gmail.com

Într-adevăr cu cât este mai urgent și semnificativ motivația, cu atât mai probabil este că echipa va trișa până la potențialul său de performanță cu o creștere continuă pentru întreaga întreprindere.

Disponibilitatea privind munca în echipă este o cerință curentă a anunșurilor de recrutare, iar prezența calitatilor necesare sau din contra lipsa lor, pot fi factori decisivi în angajarea unei persoane ori în menținerea ei într-o organizație. Necesitatea muncii în echipă a devenit tot mai evidentă pe măsură ce politicile de resurse umane au evoluat și organizațiile au început să țină cont de nevoia de comunicare și contact uman a propriilor angajați, conștientizând valoarea motivatională superioară a dialogului și susținerii reciproce, într-o echipă. Realitatea este însă că, a lucra în echipă, nu este chiar atât de simplu [4]. Aparent, e ceva banal, dar foarte multe lucruri ar putea să nu meargă bine, iar consecințele ar putea fi serioase. Și nu este vorba întotdeauna de faptul că membrii echipei nu s-ar arăta cooperanți, ci ar putea fi, de exemplu, clasic "nepotrivire de caracter" sau o sarcină care suprasolicită pe toată lumea la maximum sau o falsă concepție despre ce ar putea însemna autoritatea între membrii echipei ori depășirea atribuțiilor.

Echipele de management începe să fie percepute ca fiind cel mai important factor în creșterea calității managementului pentru a reduce riscul în luarea deciziilor, și mai ales în planificarea strategică. Bazându-se pe un puternic potențial intelectual și strategic, echipele de management devin un factor puternic de producție în cadrul organizațiilor [5].

Este important, însă nu este suficient să dispui de oamenii potriviți pentru a crea o echipă. Fiecare talent trebuie încurajat și trebuie integrat pe locul potrivit, într-un mod optim și pozitiv pentru ca echipa să își atingă potențialul maxim. Nu există un rol corect sau perfect, există doar roluri potrivite fiecărui individ. Conform opiniei savantului creat de R. Meredith Belbin stabilește rolurile posibile într-o echipă, pe baza unor răspunsuri care vizează reacțiile și comportamente dezvoltate la anumite situații.

Conducător sau coordonator al echipei (**C**) este cel care organizează munca echipei, atribuie sarcini, repartizează resursele, folosește calitățile și talentul membrilor echipei; Lucrător al echipei (**LE**): Îi ajută pe ceilalți, promovează un mod de lucru cooperant și eficient, valoros în perioada de criză; Inovatorul (**IN**) – Este o sursă de inovații, este cel care vine permanent cu idei noi, inovează, caută alternative în rezolvarea problemelor și întreabă "dar dacă am face altfel?"; Monitor/Evaluator (**ME**) – Analizează ideile, evaluează sugestiile, monitorizează atingerea obiectivelor, supraveghează oamenii; Implementator (**I**) – Transformă planurile în scheme concise, folosește abordări sistematice, vede latura practică; Finalizator (**F**) – Se asigură că nimic nu a fost scăpat din vedere, urmărește lucrurile până la capăt, are atenție deosebită pentru detalii; Modelator (**M**) – Modelează activitatea echipei, modifică starea de inerție, produce urgentarea acțiunilor; Investigator de resurse (**IR**) – Răspunde la întrebări; explorează noi idei sau posibilități; negociază resursele, are multe contacte. În vederea eficientizării echipei, este necesar ca membrii să-și asume voluntar sau prin negociere rolurile, conform competențelor. Un prim principiu care trebuie respectat pentru a avea o echipă performantă este acela de a asigura existența fiecărui rol *belbin* în interiorul ei

has instant and valuable purposes and that helps them to understand what are the expectations. Indeed, the more significant and instant the motivation is, it is more probable that the team will offer its performance potential with a constant increase for the entire enterprise.

Availability regarding the work as a team is a current requirement of the employment ads, and the presence or the lack of the necessary skills can be decisive factors in employing a person or its maintenance within an organization. The demand to work as a team is more obvious, as human resources policies developed and the organizations started to take into consideration the need of communication and human contact of its own employees, being aware of superior motivational value of the dialogue and mutual support, as a team. The truth is that, working as a team, is not that simple [4]. Apparently, it is something simple, but many things may not work, and the consequences may be serious. And it is not all the time about the fact that the team members are not cooperating, but it could be the classic "character mismatch" or a task that overwhelm everyone to maximum or a false conception of what it might mean authority among team members or abuse of power.

The management teams are perceived as the most important factor in increasing the management quality in order to reduce the risk in decision-making, and especially in strategic planning. Relying on a strong intellectual and strategic potential, the management teams become a strong production factor within organizations [5].

It is important, but it is not enough to have suitable people to create a team. Each talent has to be encouraged and integrated accordingly in an optimal and positive way so the team can achieve its maximum potential. There is not a correct or perfect role, there are only suitable roles for each person. The scientist R. Meredith Belbin establishes the possible roles within the team, relying on certain answers regarding the reactions and behaviors developed in certain situations/stimuli.

Leader or coordinator of the team (**C**) is the one who organizes the team's work, assigns tasks, distributes the resources, uses the skills and the talent of the team's members; Team's Worker (**TM**): helps others, promotes a cooperative and efficient working way, he is valuable during crisis; the Innovator (**IN**) – is a source of innovations, is the one with constant new ideas, innovates, looks for alternatives in solving problems and is the one who is asking "if we would do it differently?"; Monitor/Evaluator (**ME**) – analyzes the ideas, evaluates the suggestions, monitors the achieved aims, supervises people; Implementer (**I**) – implements plans in concise schemes, uses systemic approaches, sees the practical side; Finisher (**F**) – ensures that nothing is overlooked, monitors the things till the end, shows particular attention to details; Draftsman (**D**) – he/she drafts team's activity, modifies the inertia state, urges the actions; Resources Investigator (**RI**) – answers to questions; explores new ideas or possibilities; negotiates resources and has many contacts. In order to make the team more efficient, the members have to assume voluntarily or through negotiations the roles according to their skills. A main principle that should be respected in order to have a



[3]. O persoan are de obicei 2-3 roluri de echip preferate, bine dezvoltate. Astfel o echip bine aleas , format din trei sau patru persoane, poate acoperi tot acest spectru de comportamente necesare atâta timp cât fiecare este un exemplu real pentru rolurile pe care le joac . Indiferent de domeniul în care activeaz , pentru a performa, echipa trebuie s respecte principiile diversit ii, ale echilibrului i ale gestion rii corecte a contribu iilor native ale fiec rui membru. Chiar dac în cazul unei echipe de management a unei companii care produce tehnologii noi sunt importante comportamentele specifice acestui domeniu, nu trebuie s uit m faptul c echipa este format pentru a lua decizii.

Aceea i a teptare o avem i de la o echip de crea ie, precum i de la o echip de consultan i, dar i de la o echip de management care trebuie s ob in rezultate în domeniul serviciilor. Indiferent de domeniul în care activeaz , în luarea deciziilor echipa aloc timp dispropor ionat cu importan a sarcinilor. Oamenii ace tia sunt orienta i s aloce multe ore peste program pentru a se asigura c au timp s lucreze la toate detaliile. Pre ul pe care echipa trebuie s îl pl teasc este cel al lipsei colabor rii i o caren în ceea ce prive te delegarea [4]. Astfel, odat identificate riscurile pe care echipele trebuie s le gestioneze ca urmare a rolurilor în exces, pe baza instrumentelor *belbin*, sunt analizate rolurile de echip , comportamentele, care nu sunt reprezentate sau sunt slab reprezentate. O echip în care nu exist niciun membru care s constituie un exemplu puternic pentru rolul de plant, (ace tia sunt creativi, originali, imaginativi, orienta i spre solu ii) tinde s devin conservatoare, s nu se adapteze la noile tendin e, s fie rigid , s se confrunte, în unele cazuri, cu probleme de „paralizie“. Pornind de la identificarea riscurilor care trebuie gestionate pentru ca fiecare echip s performeze, este bine ca acestea s se concentreze pe identificarea de solu ii care pot atenua fiecare dintre riscuri i planuri de ac iune. Studiind rolurile i implica iile pentru echip s-a identificat 8 roluri de echip . Astfel s-a constat ca fiecare om îndepline te cel pu in un rol de echip , care i se potrive te în mod firesc, unii putând s îndeplineasc chiar mai multe roluri în cadrul aceleia i echipe (uneori pân la patru). Acestea pot consta în reorganizarea echipelor prin aducerea de noi persoane, orientarea anumitor persoane din echip spre alte roluri, crearea unei strategii de încurajare a celor care pot gestiona rolurile care lipsesc din echip .

În conducerea unei echipe pot fi abordate mai multe metode distincte, care pot fi aplicate uneori complementar: *metoda amenin rii comune* înseamn a pune întreaga echip într-o situa ie dezagreabil , astfel încât dorin a de a ie i din respectiva situa ie va fi cea care va motiva întreaga echip i va cimanta coeziunea grupului. Amenin area trebuie s permit g sirea de solu ii prin mobilizarea întregului grup i trebuie s fie perceput ca venind din afar . Exemplu: îndreptarea aten iei c tre concuren , c tre pericole externe echipei; *metoda recompensei comune* – presupune, în func ie de posibilit i i de aptitudinile grupului, motivarea prin anun area ( i acordarea) unei recompense colective (care nu poate fi „împ r it ” individual), pentru momentul în care echipa reu e te s ating un obiectiv dificil într-un termen de timp fixat. Exemplu: o excursie pl tit de companie, un bonus per echip la atingerea unui num r de vânz ri; *metoda competi iei* presupune, într-o

successful team is to ensure the existence of a *belbin* role within it [3]. A person has usually 2-3 preferred, well developed roles within the team. Thus, a team well chosen, formed of three or four persons, can cover the entire necessary spectrum of behaviors as long as each person is a real example for the roles he/she has. Regardless the activity domain, the team has to respect the principles of diversity, balance and correct management of native contributions of each member. Although if we speak about a management team of a company that produces new technologies specific behaviors are important in this area, we should not forget that the team is formed to make decisions.

We have the same expectation from the creation team, and from an advisers team, and from a management team that has to obtain issues in services field. Regardless the field where they perform, the team assigns disproportionately time for important tasks while making decisions. These persons are oriented to allocate overtime hours to ensure that they have time to process all the details. The price paid by the team is the one of the lack of collaboration and deficiency regarding the delegation [4]. Thereby, once the risks that the team should manage as a result of excessive roles relying on *belbin* tools are identified, it should be analyzed the team's roles, the behaviors, which are not represented or are weakly represented. A team without a member to be a strong example for the plant role (they are creative, original, imaginative, oriented toward solutions) tends to become a conservative one, may not be able to adapt to new tendencies, it may be rigid and it may face in certain cases “paralysis” problems. Starting with the risks identification that have to be managed helping the team to perform, it is necessary they focus on solutions identifications, which can attenuate every risk and actions plan. It was identified 8 roles within the team studying the roles and the implications for team. It was ascertained that every human accomplishes at least one role in the team, that fits naturally, others being able to fulfill even more roles within the same team (sometimes up to four). These can consist in reorganizing the team by recruiting new persons, orientating certain persons toward other roles, creating an encouraging strategy of those who can manage the roles that are missing from the team.

We can approach more distinct methods regarding the team's leading, which can be applied sometimes complementarily: *method of common threat* – means to put the whole team in an unpleasant situation, so the desire to come out of such kind of situation will be the one that will motivate the entire team and will consolidate the team's unity. The threat has to allow the finding of solutions by mobilizing the entire group and has to be seen as coming from outside. For example: paying attention to competition, to external perils of the team; *method of the common reward* – supposes, depending on group's possibilities and skills, the motivation by announcing (and granting) a common reward (which cannot be “divided” individually) for the moment the team manages to achieve a difficult goal in a concrete period of time. For example: an excursion paid by the company, a bonus for team in achieving a certain number of sales.

*Method of competition* supposes, in an environment of

ambian de valorizare posibil i acceptat , organizarea de competi ii inter-echipe, situa ii în care competi ia i "produc iile" echipelor vor fi realizate în prezen a unui public sau a unor evaluatori externi; *metoda motiva iei comune* înseamn a utiliza o motiva ie dominant comun , l sând grupului libertatea de a alege mijloacele, de a stabili detaliile de organizare, de gestionare a resurselor financiare i de a conduce realizarea acelei dorin e sau aspira ii comune.

possible and accepted capitalization, the organization of inter-team competition, situations where competition and "production" teams will be carried out in the presence of a public or some external evaluators; *method of common motivation* means to use a common dominant motivation, the group being free to choose the means, to establish the organization details, to manage the financial resources and to lead the accomplishment of the common desire or aspiration.

Figura 1/ Figure 1

**Rolurile echipei manageriale [elaborat de autor] /The roles of the management team (elaborated by the author)**

ROLURI DE ECHIP / TEAM ROLES	CARACTERISTICI/ CHARACTERISTICS	PUNCTE SLABE /WEAK POINTS
<b>Creatorul/ Creator</b>	are multa imagine; "neortodox"; calit i intelectuale deosebite; cuno tinte extinse; rezolva probleme dificile./ has rich imagination; "unorthodox"; particular intellectual skills; advanced knowledge; solves difficult problems	vis tor, cu capul în nori; nu ine cont de detaliile practice; ideile lor sunt radicale; reac ioneaz puternic când sunt critica i. / dreamer, starry-eyed; does not take into consideration practical details; her/his ideas are radical; reacts strongly when he/she is criticized.
<b>Realizatorul/ Producer</b>	disciplinat si eficient; sistematic; demn de încredere; conservator; transpune ideile în practic ; transforma deciziile în sarcini concrete./ disciplined and efficient; systematic; trustworthy; conservative; translates ideas into practice; transforms the decisions into concrete tasks.	oarecum inflexibil; îi lipseste spontaneitatea; nu-i plac ideile "traznite"; îl deranjeaz schimb rile aparute în plan. / rather inflexible; lack of spontaneity; does not like "crazy" ideas; the changes appeared in the plan bothers him.
<b>Coordonatorul/ Coordinator</b>	comunicativ, sociabil; încrezător, bun lider; poate modera cu succes o discutie; tie s clarifice obiectivele; stimuleaz procesul decizional; alege bine delegatii./ communicative, sociable; trusty, a good leader; can successfully moderate the discussion; able to clarify objectives; stimulates decision-making; well choose the delegates	acuzat deseori ca manipuleaz oamenii; îi pune pe ceilalti samuncasca în locul lui; uneori, î i asum el succesele echipei. / accused sometimes that manipulates the people; makes others to work instead of him; assumes the team's success.
<b>Modelatorul/ Draftsman</b>	sarguincios; provocator; dinamic; deschis; capabil sa mobilizeze echipa./ sedulous; provocative; dynamic; open; capable to mobilize the team.	impulsiv si nerabdator; intolerant fatade problemele confuze sau persoanele indecise; uneori, raneste sentimentele oamenilor./ Impulsive and impatient; Intolerant toward confused problems or reluctant persons; sometimes hurts people's feelings.
<b>Investigatorul de resurse/ Resources Investigator</b>	extrovertit; entuziast; exploreaz oportunitati; are multe contacte umane; r spunde la provocari. /extrovert; enthusiast; explores opportunities; has many human contacts; faces challenges.	exagerat de optimist; î i pierde interesul odata ce i-a pierit entuziasmul; sare de la o problema la alta/ overly optimistic; loses the interest once the enthusiasm perishes; jumps from one problem to another.
<b>Monitor evaluator/ Monitor Evaluator</b>	sobru; judecata analitica; viziune strategic plin de discernamant; capabil de analize critice obiective. / sober; analytical thinking; wise strategic vision; capable of objective critical analyses.	nu se mobilizeaz usor; lipsit de caldura si imaginatie; încearca s -i trezeasc pe ceilalti la realitate, ajungând, de multe ori, sa-i demotiveze./ does not mobilize himself easily; lack of imagination and warmth; tries to awake others to reality, getting more often to demotivate them
<b>Lucratorul de echipa/ Worker with team</b>	cooperant, moderat, receptiv; diplomat; promoveaz spiritul de echip ; tie s asculte; tie sa foloseasca ideile celorlalti. / cooperative, mild, receptive; diplomat; promotes the team's spirit; Knows to listen; Knows to use others' ideas.	indecis în momente de criz ; evit pe cât posibil confrunt rile. / reluctant during crisis moments; avoids as much as possible the conflicts.
<b>Finalizatorul/ Finisher</b>	sîrguincios, con tiincios; meticulos; depisteaz usor erorile; respecta termenele; are capacitatea de a urm ri un lucru pîn la cap t. / Diligent, conscientious; Meticulous; Finds easily the errors; Respects the terms; Has the skill to pursue a work till the end.	este înclinat s se îngrijoreze în mod nejustificat; retinut în a-i delega pe alti; nemul umit de abordarile "neserioase" ale celorlalti. / tends to worry unjustifiably; reticent in delegating others; unsatisfied with "frivolous" approaches of others.

**În concluzie**, autorul relatează că cea mai mare parte a muncii umane este prestată în echipe, nu individual, de aceea sunt atât de importante performanțele grupurilor și echipele pentru organizație.

În structuri economice complexe de astăzi echipele joacă rolul de profesioniști angajați în procesul de management bazându-se pe competențe, activitatea lor de afaceri, capacitatea de interacțiune socială și obținerea rezultatelor semnificative depinzând de eficacitatea și perspectivele de firme, instituții, regiuni socio-economice.

Una dintre calitățile cele mai populare personalizate, combinate cu profesionalism, este abilitatea de a lucra împreună într-o echipă de specialiști. Un factor-cheie în activitatea eficientă a echipei este capacitatea de fiecare dintre membrii săi de a lucra pentru total și rezultatul dorit. Capacitatea de a lucra în echipă dă fiecărei persoane un sprijin personal imens și perspective de creștere. Echipa oferă capacitate sporită de influență mediului organizațional. Un rol de echipă este tendința de a te comporta, contribui și interacționa față de alții într-un anumit mod.

**In conclusion**, the author relates that the biggest part of the work is made in teams, not individually, that is why it is so important the performance of groups and teams for the organization.

In today's complex economic structures the teams play the role of professional engaged in the management process, relying on the skills of their business activity, the ability to interact socially and obtain significant results depending on the effectiveness and prospects of companies, institutions, socio-economic region.

One of the most popular personalized qualities, combined with professionalism, is the ability to work together in a team of specialists. A key factor in an efficient activity of the team is the capability of its members to work for the desired result. The capability to work as a team provides everyone a huge personal support and progress prospects.

The team offers an increased capacity to influence the organization environment. A role within the team is the tendency to behavior, contribute and interact toward other in a particular way.

#### **Referințe bibliografice/ References:**

1. BURLACU, N., GRAUR, E. *Bazele managementului*. Chișinău: Departamentul editorial-poligrafic al ASEM, 2006. 208 p. ISBN 978-9975-75-085-1.
2. BELBIN, Meredith R. *Team Roles at Work*. London, New York: Routledge Taylor & Francis Group, 2010. 162 p. ISBN 978-1-85617-800-6.
3. ROBBINS, S.P. *Organizational Behavior: concepts, controversies, applications*. Toronto: Upper Saddle River, New Jersey: Prentice Hall Prentice-Hall, 1998.
4. SPIEGEL, J., TORRES, C. *Manager's Official Guide to Team Working*. San Diego: Pfeiffer&Company, 1994. 159 p.
5. SPIEGEL, J., TORRES, C. *Manager's Official Guide to Team Working*. San Diego: Pfeiffer&Company, 2009. 195 p.
6. STUART, R. R. *Team Development Games for Trainers*. Hampshire: Gower Publishing Limited, 1998, march. 288 p. ISBN 978-0-566-07918-4.

**Recomandat spre publicare:16.08.2014**

## IMPLEMENTAREA INOVAȚIILOR ÎN AFACERI ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Lidia MAIER, cercetător științific, INCE

*Calea inovativă de dezvoltare pentru Republica Moldova în prezent este unica cale posibilă pentru creșterea competitivității afacerilor și implicit a economiei. Însă, pentru ca această cale să fie eficientă și de succes este necesară crearea condițiilor favorabile pentru dezvoltarea activității inovative. În articol au fost descrise principalele tipuri de inovații, reflectate percepțiile antreprenorilor din R.Moldova față de implementarea inovațiilor în afacerile lor, identificate în baza chestionarelor, s-au analizat unii indicatori, care ne permit măsurarea unor dimensiuni ale inovației din țară și unele bariere, care actualmente stau în calea elaborării și implementării inovațiilor.*

**Cuvinte cheie:** inovații arhitecturale, inovații regulate, inovații de "nișă comercială", inovații regulate, inovații radicale și incrementale, transfer tehnologic, competitivitate, parcuri științifico-tehnologice, incubatoare de inovare, întreprinderi mici și mijlocii.

**Introducere.** Vorbind despre inovații putem spune, că elaborarea și implementarea lor în prezent este o condiție necesară pentru creșterea competitivității mediului de afaceri în economia modernă. Cel mai rapid inovațiile se implementează în cadrul întreprinderilor mici și mijlocii (IMM), deoarece acestea sunt mai flexibile, reacționează și se adaptează mai rapid la schimbările economice.

**Definiții și tipuri de inovații.** Inovația a fost definită de diferiți specialiști (J. Schumpeter, P. Drucker, F. Damanpour, W.J. Abernathy și K.B. Clark, D. Francis și J. Bessant, C.M. Banbury și W. Mitchell, E. Rogers și A.H. Van de Ven, J. Ettl, Ov. Nicolescu și I. Verboncu, etc.) în diferite moduri, astfel că nu există o definiție unanim acceptată. Spre exemplu, Manualul OSLO, acceptat la scară largă ca standard la nivel internațional, recomandă următoarea definiție conceptuală a inovației: "O inovație este implementarea unui produs nou sau îmbunătățit semnificativ (un bun sau serviciu), sau a unui proces, a unei metode noi de marketing, sau a unei metode de organizare noi în practica afacerilor, în organizarea locurilor de muncă sau în relațiile externe".

## THE IMPLEMENTATION OF INNOVATIONS IN BUSINESS IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Lidia MAIER, scientific researcher, NIER

*At present, the innovational path of development for the Republic of Moldova is the only way possible for increasing the business competitiveness as well as the economy. But, for this path to be effective and successful it is necessary to create favorable conditions for the development of innovative activity. In the article have been described the main types of innovations, reflected the entrepreneurs' perceptions of Republic of Moldova to the implementation of innovations in their own businesses, identified on the basis of questionnaires, some indicators were analyzed, that allow us the measuring of some dimensions of the innovation in the country and some barriers, that currently stand in the way of drawing up and implementing innovation.*

**Key words:** architectural innovations, regular innovations, "niche trademark" innovations, radical and incremental innovations, technological transfer, competitiveness, scientific and technological parks, innovation incubators, small and medium enterprises.

JEL Classification: O30, O31, O39, P42, P47, Q55

**Introduction.** Speaking of innovations we are right to say that their development and implementation at present is a necessary condition for increasing the competitiveness of the business environment in the modern economy. The fastest innovations are implemented in the small and medium enterprises (SMEs), as they are more flexible, they react and adapt more quickly to economic changes.

**Definitions and types of innovation.** Innovation has been defined by various specialists (J. Schumpeter, P. Drucker, F. Damanpour, W. J. Abernathy and K. B. Clark, D. Francis and J. Bessant, C. M. Banbury and W. Mitchell, E. Rogers and A.H. Van de Ven, J. Ettl, Ov. Nicolescu and I. Verboncu, etc.) in different ways, so that there is not a generally accepted definition. For example, the OSLO Manual, accepted on a large scale as standard at international level, recommends the following conceptual definition of innovation: „A innovation is the implementing of a new or significantly improved product (a good or service), or of a process, of a new method of marketing, or of new methods of organizing in business practice, in the organization of the workplace or in external relations”.

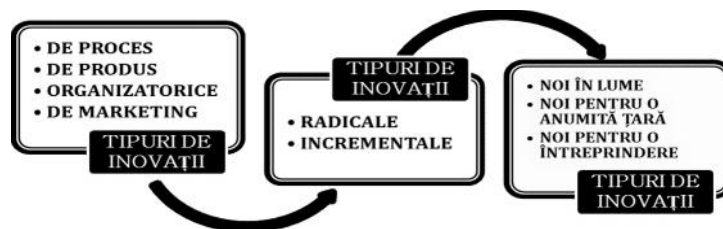


Fig. 1. Tipurile principale de inovații /

Fig. 1. Main types of innovations

Sursa/Source: Întocmit de autor după / prepared by the author according to the OSLO Manual. Guidelines for collecting and interpreting innovation data. 3rd ed. OECD/European Communities, 2005.

Cunoaștem 4 tipuri principale de inovații (Figura 1): de produs, de proces, organizatorice și de marketing. Există, de asemenea, inovații radicale și inovații incrementale. După gradul de noutate există inovații noi în lume, noi pentru o anumită țară și noi pentru o anumită întreprindere, etc.

La fel ca și definiția lor, inovațiile au fost clasificate de diferiți specialiști în diferite moduri. Spre exemplu, în literatura economică mondială prima definiție și prima clasificare a tipurilor de inovații aparține economistului austriac Joseph Alois Schumpeter, care afirmă că inovarea reprezintă acțiunea, al cărui rezultat este de a produce altceva sau a produce altfel. El deosebește cinci tipuri de inovații /9/: a) crearea unui produs nou sau îmbunătățirea calității unui produs; b) introducerea unei noi metode de fabricație, care se bazează pe descoperiri științifice noi; c) noi surse de aprovizionare cu materii prime sau semifabricate; d) intrarea pe o piață nouă sau crearea unei noi piețe; e) apariția unei noi forme de organizare industrială, care conduce la crearea unei noi imagini pentru o firmă sau a unei poziții de monopol.

Mai târziu, fiind impresionat de afirmațiile lui J. Schumpeter cu privire la importanța inovării și a spiritului antreprenorial, Peter Drucker susține /5/, că inovarea este instrumentul specific al unui antreprenor, mijlocul prin care el exploatează schimbarea ca pe o oportunitate pentru o altă afacere sau un serviciu diferit. Drucker propune o clasificare a surselor de inovare, obținută în urma unei profunde analize a sistemului antreprenorial din perioada postbelică. Acesta susține că inovațiile antreprenoriale nu sunt „scîlpiri de geniu”, ci sarcini cu un scop precis, care pot fi organizate pentru a fi sistematice și raționale. Antreprenoriatul nu este abordat ca intuiție și activitate cu mare risc, ci ca o acțiune rațional bazată pe un risc calculat și acceptat. În loc să urmărească idei scîlpitoare, antreprenorii trebuie să se focalizeze spre apte surse de oportunități de inovare:

1. Succese sau eșecuri neașteptate
2. Incongruențe între ce este și ce ar trebui să fie în cadrul unei industrii
3. Inovații bazate pe nevoia unui proces (crearea verigii lipsă dintr-un proces)
4. Schimbări în structura unei industrii sau a unei piețe
5. Schimbări demografice și sociale
6. Schimbări de receptivitate, dispoziție și înclinație
7. Noi cunoștințe științifice sau neștiințifice

Fariborz Damanpour, de la Universitatea din Pennsylvania /4/ susține că inovația este „...adoptarea a unui dispozitiv, sistem, program, proces, produs, serviciu sau a unei politici care sunt noi pentru organizația care le adoptă”.

William J. Abernathy (Graduate School of Business Administration, Harvard University, USA) și Kim B. Clark (National Bureau of Economic Research, Cambridge, USA) /1/ au clasificat inovațiile din perspectiva avantajelor pe care le aduce unei întreprinderi în raport cu concurenții. Ei deosebesc patru tipuri de inovații:

a) *inovații „arhitecturale”* (de fond), care oferă „arhitectură” industriilor existente pentru a fi competitive pe piață. Aceste inovații trebuie să fie surse pentru noile industrii, abateri radicale de la industriile existente, să poată concura pe termen lung, și să fie legate, dar nu dependente, de dezvoltarea științifică. Spre exemplu: determinate de schimbări în linia de producție, de evoluțiile pieței, de dezvoltarea altor tehnologii. Un exemplu de inovație arhitecturală poate fi înlocuirea

We have 4 main types of innovation (Figure 1): product, process, organizational and marketing. There are also radical innovations and incremental innovations. According to the degree of novelty there are new innovations in the world, new to a particular country and new to a particular company, etc.

Thus, just like their definition, innovations have been classified by various specialists in different ways. For example, in the world economic literature, the first definition and the initial classification of the types of innovation belongs to Austrian economist Joseph Schumpeter who is stating that innovation means action, whose effect is to produce something else or to produce otherwise. He distinguishes five types of innovation /9/: (a) the setting-up of a new product or improving the quality of the product; (b) the introduction of a new method of manufacture, which is based on new scientific discoveries; (c) new sources of supply of raw materials or semi-finished goods; (d) entering a new market or the creation of new markets; (e) the entry of new forms of industrial organization, which would lead to the creation of a new image for a company or a monopoly position.

Later, being impressed with the statements made by J. Schumpeter regarding the importance of innovation and entrepreneurship, Peter Drucker claims /5/, that innovation is the specific instrument of a contractor, the means by which he operates change as an opportunity for a different business or a different service. Drucker proposes a classification of the sources of innovation, obtained by a profound analysis of entrepreneurial system of the post-war period. He argues that innovation and entrepreneurship are not “flashes of genius”, but tasks with a precise purpose, which can be organized to be systematic and rational. Entrepreneurship is not addressed to as intuition and activity with high risk, but as a rational action based on a calculated and accepted risk. Instead of chasing brilliant ideas, entrepreneurs should be focused toward seven sources of opportunities to innovate:

1. Achievements or unexpected failures
2. Incongruities between what is and what should be in the context of an industry
3. Innovations based on the need of a process (creating the missing link in a process)
4. Changes in the structure of an industry or a market
5. Demographic and social changes
6. Changes of receptivity, disposition and understanding.
7. New scientific or unscientific knowledge.

Fariborz Damanpour, from the University of Pennsylvania /4/ argues that innovation is “... adopting a device, system, program, process, product, service or a policy that are new to the organization which adopt it”.

William J. Abernathy (Graduate School of Business Administration, Harvard University, USA) and Kim B. Clark (National Bureau of Economic Research, Cambridge, USA) /1/ have classified innovations from the perspective of the benefits that it brings to an enterprise in relation to its competitors. They distinguish four types of innovation:

a) *“architectural” innovations* (basic), which provide “architecture” to existing industries to be competitive on the market. These innovations must be sources for new industries, radical deviation from existing industries, to be able to compete in the long term, and to be linked to, but not dependent on the scientific development. For example: determined by changes in production lines, of market evolutions, by the development of other technologies. An example of architectural innovation may

oțelului cu plasticul în unele aplicații, etc.

b) *inovații de "nișă comercială"*, care permit crearea de noi piețe prin utilizarea tehnologiei existente. Crearea de nișă vine de la aplicarea competențelor tehnologice existente la noile oportunități de piață. Pentru ca crearea de nișă să fie de succes, aceasta trebuie să combine o bună sincronizare cu abordarea/design, care este unică și dificilă de a fi reprodusă de către concurenți.

c) *inovații "regulate"* (curente), care sunt schimbări incrementale, continue, ce au efecte cumulative semnificative asupra costului și performanțelor produselor. Deși acțiunile sunt mai conservatoare, efectul poate fi mai impresionant pe termen lung, decât atunci când se face o schimbare radicală. Inovațiile curente de perfecționare continuă au loc în industria automobilelor, a calculatoarelor etc.

d) *inovații "revoluționare"* (de ruptură), care produc tehnologii sau produse complet noi, și conduc la schimbări radicale ale unor industrii sau crearea de industrii noi. Apariția compact-discurilor audio (CD) este, în raport cu banda magnetică, o inovație revoluționară.

În opinia savanților C.M.Banbury de la School of Management, University of New Mexico, Albuquerque, New Mexico, U.S.A. și W.Mitchell de la School of Business Administration, University of Michigan, Ann Arbor, Michigan, U.S.A. [2], inovațiile pot fi caracterizate ca fiind radicale și incrementale. *Inovațiile radicale* sunt acele schimbări, care "rup" paradigmele, produc soluții cu totul noi pentru sisteme, procese, produse sau servicii, care se dezvoltă într-o nouă afacere, pot cauza schimbări majore într-o întreagă ramură industrială sau pot pune bazele unei noi industrii, însoțite de crearea unor noi piețe. Exemple de inovații radicale sunt: laserul, fibrele optice, industria computerelor, radarul etc. *Inovațiile incrementale*, de regulă, sunt îmbunătățiri minore ale produselor și proceselor existente. Acestea au caracter continuu (spre deosebire de cele radicale, care sunt discontinue) și o frecvență relativ mare, în vederea satisfacerii necesităților pieței, în asigurarea firmelor că tiguri mai mici în comparație cu inovațiile radicale. Categoria inovațiilor incrementale include și inovațiile "imitate", similare cu cele ale concurenților, care sunt noi pentru firmă, însă nu sunt noi pentru piață.

D.Francis (Centre for Research in Innovation Management, University of Brighton, Falmer, Brighton), și J.Bessant (Centre for Research in Innovation Management, University of Brighton, Falmer, Brighton) [6] propun patru categorii de inovații ("4P" ai inovației): a) inovația de produs (P1); b) inovația de proces (P2); c) inovația de poziționare a firmelor sau produselor (P3) și d) inovația de paradigmă (P4). *Inovația de produs* este schimbarea, ce ține de ceea ce oferă nouă compania lumii (produse/servicii), iar *inovația de proces* este schimbarea prin care produsele și serviciile sunt produse și oferite. *Inovația de poziționare* este o schimbare a contextului, în care sunt livrate produsele și nu afectează semnificativ compoziția sau funcționalitatea produsului. Spre exemplu, introducerea unui produs bine definit într-o nouă piață reprezintă o inovație de poziționare. Trăsătura principală a strategiei de poziționare inovativă a produselor este managementul identităților, prin publicitate, marketing, media și ambalaje. Inovația de poziționare poate schimba caracteristicile unei piețe existente sau poate crea o piață complet nouă, care nu exista anterior. *Inovația de paradigmă* are la bază sintagma "schimbare de paradigmă" sau "ruptură de

be replacing steel for plastic in some applications, etc.

b) *"market niche" innovation*, which allow the creation of new markets by using existing technology. Creating niche comes from the application of existing technological powers to the new market opportunities. For the creation of niche to be successful, it must combine a good sync with an approach/design, which is unique and difficult to be reproduced by competitors.

c) *"regular" innovations* (current), which are incremental, continuous changes, with significant cumulative effects on the cost and performance of products. Although actions are more conservative, the effect may be more impressive on long-term than when doing a radical change. Current innovations of continuous improvement take place in the automobile industry, computers, etc.

d) *"revolutionary" innovations* (breakage), which produce new technologies or completely new products, and lead to radical changes of some industries or the creation of new industries. Audio compact disks (CDs), in relation to magnetic tape, appeared as a revolutionary innovation.

According to scientists C. M. Banbury from School of Management, University of New Mexico, Albuquerque, New Mexico, U.S.A. and W. Mitchell from School of Business Administration, University of Michigan, Ann Arbor, Michigan, U.S.A. [2], innovations may be characterized as being radical and incremental. Radical innovations are those changes, which "break" patterns, produce totally new solutions for systems, processes, products or services, which develop into a new business, can cause major changes in an entire industry branch or may set up a new industry, accompanied by the creation of new markets. Examples of breakthroughs are: laser, optical fibers, computers' industry, radar, etc. Incremental innovations, as a general rule, are minor updates of existing products and processes. These have a continuous character (as opposed to the radical ones, which are discontinuous) and a relatively high frequency, to meet market needs, but provides firms smaller gains in comparison with radical innovations. The incremental innovation class also includes "imitated" innovations, similar to those of its competitors, which are new to the firm, but are not new to the market.

D. Francis (Center for Research in Innovation Management, University of Brighton, Falmer, Brighton), and J. Bessant (Center for Research in Innovation Management, University of Brighton, Falmer, Brighton) [6] propose four categories of innovation ("4Ps" of innovation): a) product innovation (P1); b) process innovation (P2); c) the positioning innovation of companies or products (P3) and d) paradigm innovation (P4). *Product innovation* is the change, that has to do with what the company offers new to the world (products/services), and process innovation is changing the path by which products and services are produced and offered. *The positioning innovation* is a change of the context in which the products are delivered and does not significantly affect the composition or the product's functionality. For example, the inclusion of a well-defined product in a new market is a positioning innovation. The main feature of the strategy of products' innovative positioning is identities' management, through advertising, marketing, media and packaging. The positioning innovation may change the features of the existing market or may create a whole new market, that did not previously exist. *Paradigm innovation* is based on the phrase "paradigm shift" or "rupture of paradigm". These phrases generally mean that a traditional system of

paradigm ". Aceste sintagme în general înseamnă , c un sistem tradițional de convingeri - vechea paradigmă - a fost înlocuit cu un nou mod de înțelegere, o nouă paradigmă . Inovația de paradigmă este o schimbare în modul de a gândi și acționa în soluționarea problemelor asociate cu inovarea unui produs sau serviciu anume. Exemple de inovații de paradigmă , care redefinesc în mod radical natura organizației și politicile de management pot fi: schimbarea practicii de management, înlocuirea stilului autoritar, introducerea stilului participativ, abordări bazate pe echipe. Un exemplu de inovație de paradigmă este dezvoltarea serviciilor on-line (prin Internet) în multe domenii, cum sunt activitățile bancare, asigurări, voiaj, educație, guvernare etc.

Toate tipurile de inovații oferite întreprinderilor un set de beneficii printre care: creșterea cotei de piață , cucerirea de noi piețe, ameliorarea calității produselor, largirea gamei de produse, înlocuirea produselor învechite, reducerea impactului asupra mediului și crearea de societăți ecologice, etc.

Astfel, orientarea afacerilor spre inovații este importantă , dar, pentru ca inovațiile în afaceri să fie de succes – acestea nu trebuie să fie o preocupare doar a întreprinderilor, ele trebuie să reprezinte un interes comun al organelor de administrație publică , instituțiilor de susținere a mediului de afaceri și implicit a IMM-urilor, cum ar fi asociațiile de afaceri, parcurile științifico-tehnologice și incubatoarele de afaceri etc.

**Măsurarea inovației.** Inovarea este o activitate complexă , cu multe componente care interacționează , iar procesul de inovare nu este ușor de măsurat.

În UE există metrici, care măsoară diferite dimensiuni ale inovației, cum ar fi performanța generală a țărilor în materie de inovare, capacitatea lor de inovare, schimbările în politicile de inovare ale statelor membre etc. (Figura 2).

beliefs -the old paradigm - has been replaced with a new way of understanding, a new paradigm. Paradigm innovation is a shift in how to think and act in solving the problems associated with innovation of a certain product or a service. Examples of paradigm innovation, that radically redefine the nature of the organization and management policies can be: the change of management practice, removing authoritarian style, introduction of participatory style, team-based approaches. An example of paradigm innovation is the development of on-line services (via Internet) in many areas, such as banking, insurance, travel, education, government, etc.

All types of innovations provide enterprises with a set of benefits including: increasing the market share, conquering new markets, improving the quality of products, broadening the range of products, replacing obsolete products, reducing the environmental impact and the creation of green society, etc.

Thus, the orientation of business toward innovations is important, but, for innovations in business to be successful – they should not be a concern only of the business sector, they must represent a common interest of the public administration authorities, of the institutions that support the business environment, and implicitly of the small and middle-sized companies, such as business associations, scientific and technological parks and business incubators, etc.

**Measuring innovation.** Innovation is a complex activity, with many components that interact, and the process of innovation is not easy to measure.

In the EU we can find metrics, that measure different dimensions of innovation, such as overall performance of the countries in the field of innovation, their capacity of innovation, the changes in the policies of innovation in the Member States, etc. (Figure 2).

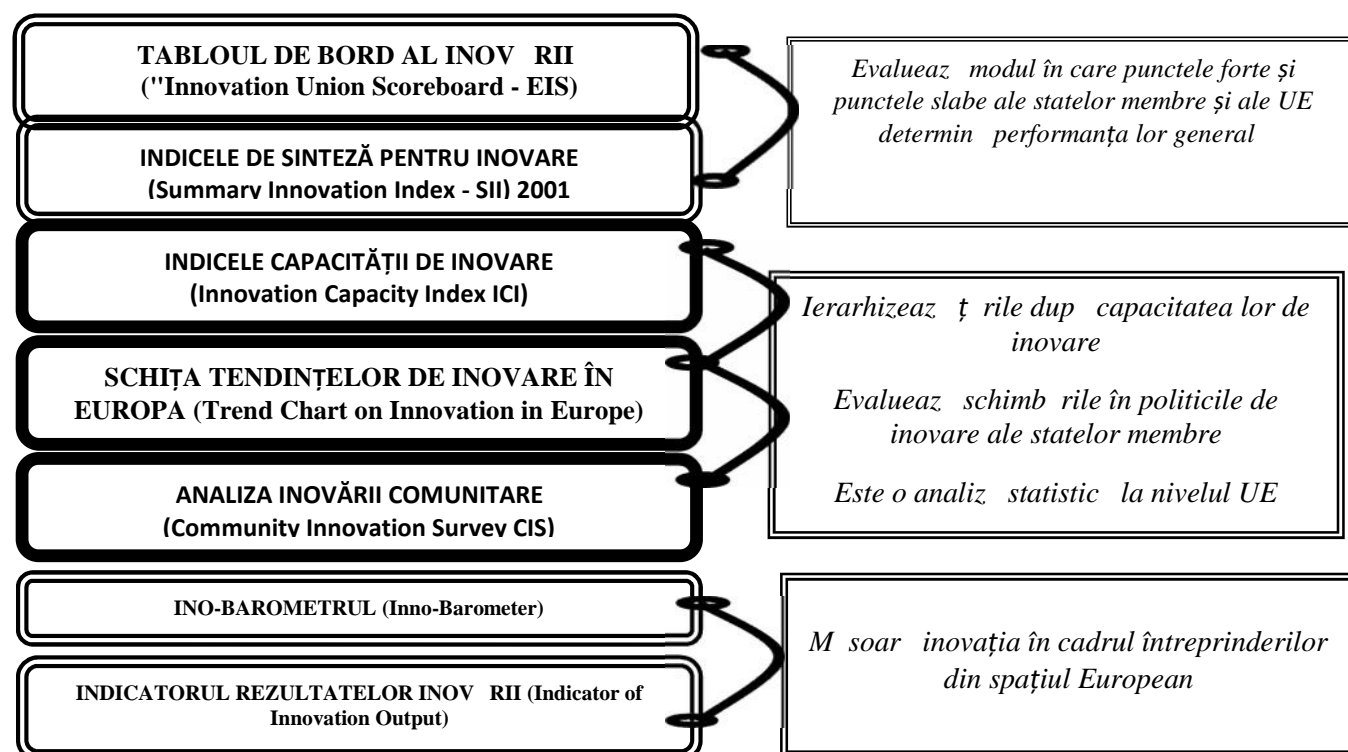


Fig. 2. Măsurarea inovației în UE /

Fig. 2. Measuring innovation in the EU

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza Inno-Policy TrendChart / Elaborated by the author based on Inno-Policy TrendChart.

Instrumentele, care măsoară inovația în cadrul întreprinderilor din spațiul European sunt Ino-Barometrul și Indicatorul rezultatelor inovării.

Ținând cont de tendințele RM de integrare în UE, pentru noi este important de a ști care direcții, domenii și ce tipuri de inovații sunt mai importante, care țări sunt cele mai inovatoare, care politici sunt cele mai eficiente și mai relevante, etc. Astfel, aceste instrumente plasează Suedia, Danemarca, Germania, Finlanda pe primele locuri. R.Moldova, nefiind încă membră a UE nu intră în aceste clasamente.

Totodată, există instrumente de măsurare a dimensiunii inovației la nivel mondial, unul dintre care este *Indicele Global al Inovării*.

Conform acestui indice printre cele mai inovatoare țări se numără SUA, Japonia și Coreea de Sud, în poziția de lider absolut doi ani la rând (2013-2014) ocupă Elveția. Totodată, în ultimii 5 ani, economiile emergente (printre care China, Brazilia și India) au avansat foarte mult.

R.Moldova în acest clasament în a.2013, spre exemplu, s-a clasat pe locul 45 în clasamentul performanței generale la nivelul inovației printre 142 de țări și economii din lume, urcând 5 poziții față de a.2012 (locul 50); în a.2011 – 39!) (Fig.3). Pentru comparație: România a ocupat locurile 48, 52 și 50 respectiv în anii 2013, 2012, 2011, fiind cea mai apropiată de poziția Republicii Moldova, urmat de Rusia (locurile 62, 51, 56 respectiv) și Ucraina (71, 63 și 60 respectiv).

The instruments that measure innovation within companies from the European space are the Ino-Barometer and the Indicator of innovation's results.

Taking into account RM trends for the integration into the EU, it is important for us to know which directions, areas and what types of innovations are most important, which countries are the most innovative, which policies are the most effective and relevant, etc. So, these tools place Sweden, Denmark, Germany, Finland in the first positions. The Republic of Moldova, not yet being a member of the EU does not fall within these rankings.

There are also measuring instruments of innovation's dimension at world level, one of which is the *Global Index of Innovation*.

According to this index, among the most innovative countries are included USA, Japan and South Korea, but the position of absolute leader for two years in a row (2013-2014) is occupied by Switzerland. Also, in the last 5 years, emerging economies (including China, Brazil and India) have advanced very much.

In this top, *Republic of Moldova*, in the year 2013 for example, ranked 45 in the classification of the general performance on the innovation, among 142 countries and economies in the world, moving up 5 positions from the year 2012 (place 50); in the year 2011 – 39!) (Fig. 3). As a comparison: Romania occupied places 48, 52 and 50 respectively in the years 2013, 2012, 2011, being the closest to the position of the Republic of Moldova, followed by Russia (places 62, 51, respectively 56) and Ukraine (71.63 and respectively 60).

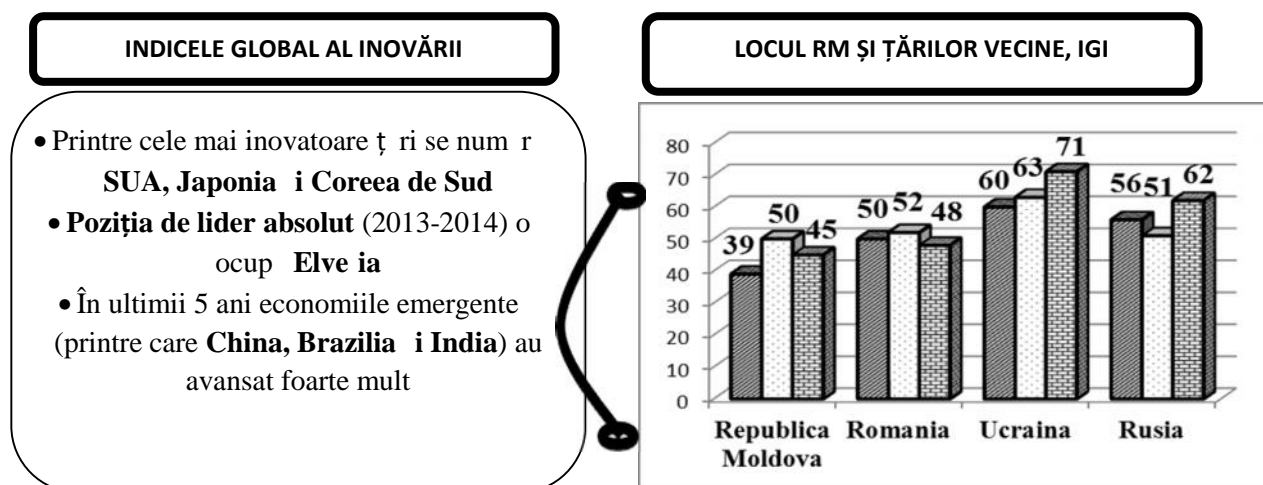


Fig. 3. Măsurarea inovației la nivel mondial /

Fig. 3. Measuring innovation at world level

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza Global Innovation Index 2014 / Elaborated by the author based on Global Innovation Index 2014.

Comparând locul RM din ultimii trei ani cu locul țărilor vecine, observăm, că Republica Moldova se află pe poziții avansate față de vecinii săi. Acesta este un rezultat bun al R.Moldova și neașteptat, însă este justificat, deoarece s-a bazat, în special, pe utilizarea unor *indicatori indirecti*: a) date asupra educației, cercetării-dezvoltării; b) date asupra brevetelor de invenție, la care Republica Moldova are rezultate palpabile.

În Republica Moldova până în prezent nu avem

By comparing RM place for the last three years with the neighboring countries, we notice that the Republic of Moldova is located on advanced positions in front of its neighbors. This is a good result of Republic of Moldova and unexpected, but it is justified, since it is particularly based on the use of *indirect indicators*: a) data on education, research and development; b) data on the creative patents, to which the Republic of Moldova has tangible results.

In the Republic of Moldova so far we have no tools to



instrumente pentru măsurare, de asemenea nu există o statistică suficientă în acest domeniu pentru a putea măsura diferite dimensiuni ale inovației. Există, însă, studii, care ne permit de a ne crea o imagine relativ clară în acest domeniu. Spre exemplu, în anul 2013 în cadrul Institutului Național de Cercetări Economice al AȘM și ME al Republicii Moldova s-a realizat un studiu privind evaluarea schimbării mediului de afaceri în Republica Moldova în ultimii 2 ani, unul dintre 10 factori, selectați pentru evaluare fiind "Schimbarea mediului de afaceri în domeniul elaborării și implementării inovațiilor" [8]. Evaluarea s-a realizat prin chestionarea antreprenorilor (un eșantion de 304 întreprinderi) și a experților în domeniu. Antreprenorii, evaluând schimbarea condițiilor mediului de afaceri referitor la "Elaborarea și implementarea inovațiilor", au arătat următoarele rezultate: în ansamblu la acest factor 38,2% din antreprenori au indicat că situația în ultimii 2 ani s-a înrăutățit, și doar 19,4% - că situația s-a îmbunătățit, adică de două ori mai mulți respondenți au arătat asupra înrăutățirii situației.

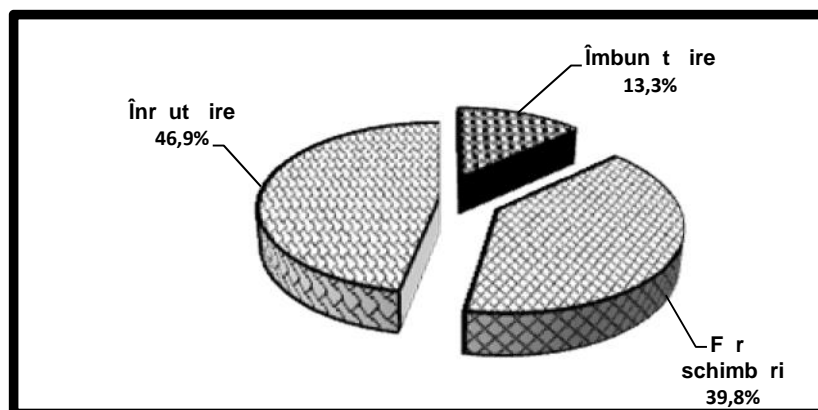
Această schimbare a fost determinată de 4 indicatori principali: 1) existența infrastructurii, care ajută întreprinderile să procure, să elaboreze și să implementeze inovațiile; 2) cooperarea dintre întreprinderi și instituțiile de cercetare; 3) stimularea de stat a elaborării și implementării inovațiilor; 4) interesul antreprenorilor în implementarea inovațiilor.

1) Analizând fiecare indicator separat, observăm că cel mai negativ de către antreprenori a fost evaluat indicatorul *stimularea de stat a elaborării și implementării inovațiilor* (o îmbunătățire a situației au sesizat doar 13,3% din respondenți în raport cu 46,9%, care au sesizat înrăutățirea situației) (Fig.4).

measure, there are also no sufficient statistics in this area to be able to measure different dimensions of innovation. There are, however, studies, that allow us to create an image relatively clear in this area. For example, in the year 2013 at the National Institute of Economic Research of the Republic of Moldova has been carried out a study on the evaluation of changing the business environment in the Republic of Moldova in the last two years, one of 10 factors, selected for evaluation being "The Change of the business environment in the field of drawing up and implementing innovation" [8]. The assessment was carried out by questioning entrepreneurs (a sample of 304 firms) and experts in the field. Entrepreneurs, assessing the changing of the business environment's conditions related to the "Elaboration and implementation of innovations", showed the following results: as a whole, to this factor - 38,2 % of entrepreneurs have indicated that the situation in the last two years has deteriorated, and only 19.4 percent - that the situation has improved, i.e. twice as many respondents have shown that the situation got worse.

This change has been determined by 4 main indicators: 1) the existence of infrastructure, which helps enterprises to acquire, develop and implement innovation; 2) the cooperation between enterprises and research institutions; 3) state's stimulation of innovations' development and implementation; 4) entrepreneurs' interest in implementing innovations.

1) By analysing each indicator separately, we notice that the most negative by entrepreneurs has been evaluated the indicator *state's stimulation of innovations' development and implementation* (an improvement of the situation has been noticed only by 13.3 percent of the respondents in relation to 46,9 %, which have noticed the worsening of the situation) (Fig.4).



**Fig. 4. Stimularea de stat a elaborării și implementării inovațiilor /**  
**Fig. 4. State's stimulation of innovations' development and implementation**

**Sursa/Source: Elaborat de autor în baza rezultatelor chestionării antreprenorilor, a.2013 / Elaborated by the author in the light of the results of entrepreneurs' questioning, year 2013.**

Aici este de menționat că în RM întreprinderile, care elaborează și implementează inovații nu beneficiază de facilități speciale din partea statului.

Totodată, există un cadru legislativ cu privire la inovare (*Codul cu privire la știința și inovare al R.Moldova nr.259-XV din 05.07.2004; Acordul de parteneriat între*

Here it's to be mentioned that RM enterprises, which draw up and implement innovations do not benefit of special facilities from the state.

There is also a legislative framework regarding innovation (*The code regarding science and innovation of Republic of Moldova no. 259-XV of 05.07.2004; The partnership agreement*

*Guvern și ASM; Legea cu privire la parcurile științifico-tehnologice și incubatoarele de inovare nr.138-XVI din 21.06.200*), însă acesta susține și reflectă insuficient activitatea de inovare în țară – abordează conceptul de inovare doar prin prisma implementării rezultatelor științifice, lăsând în afara cadrului legal activitățile inovationale realizate la nivelul agenților economici. În același timp există o serie de divergențe și contradicții între Codul cu privire la știință și inovare și Legea cu privire la parcurile științifico-tehnologice și incubatoarele de inovare, care în de statutul de rezident, de selectarea rezidenților, de finanțarea proiectelor de inovare a rezidenților din surse bugetare etc. /3/.

Mai mult decât atât, conform Legii cu privire la parcurile științifico-tehnologice și incubatoarele de inovare rezidenții acestor structuri urmaș să beneficieze de importante facilități fiscale și vamale, însă, nici unul dintre rezidenți nu a beneficiat de aceste înlesniri, iar în anul 2012 aceste înlesniri au fost anulate. *Acest lucru, în principiu, influențează negativ asupra antreprenorilor!*

În timp ce cadrul legislativ privind inovarea în R.Moldova abordează conceptul de inovare doar prin prisma implementării realizărilor științifice, de menționat, că în cadrul P.T. „Academica” și II „Inovatorul” nu este nici un rezident din sfera științifică. De aceea, în acest context ar fi relevant de a permite organizarea acestor activități din sfera științifică și inovării să fie fondatori ai întreprinderilor inovationale mici, create în scopul implementării rezultatelor cercetărilor științifice prin intermediul P.T. și II, iar revizuirea, perfecționarea și armonizarea întregului cadru legislativ privind activitățile de inovare ar contribui la „însuflețirea” proceselor inovationale începute în țară.

În același timp, despre stimularea slabă de către stat a elaborării și implementării inovațiilor ne vorbim, de asemenea, investiția publică în activități de inovare/incubare, care pe de o parte reprezintă un element de antrenare a investițiilor private, iar pe de altă parte, din rapoartele CS DT al ASM și AITT observăm, că în ultimii ani aceasta a scăzut considerabil (dacă în anii 2007-2010 finanțarea de stat a inovării a posedat un trend pozitiv, de creștere ușoară, de la aproximativ 12 milioane lei la 14 milioane lei, atunci în perioada din anul 2010 până în anul 2012 aceasta s-a redus de la aproximativ 14 milioane lei la 10 milioane lei.) (Fig.5). Această reducere coincide cu reducerea mijloacelor de stat alocate în general sferei științifice și inovării din Republica Moldova, și corespunde cu starea critică a economiei naționale și perioada de criză financiar-economic mondială. Totodată de menționat, că aceste sume sunt destinate pentru finanțarea atât a proiectelor de transfer tehnologic, cât și a infrastructurii de inovare (parcuri științifico-tehnologice și incubatoare de inovare). În cazul entităților din infrastructura de inovare, presupunem, că nivelul de finanțare de stat s-a micșorat și pentru faptul, că se speră pe autofinanțarea entităților respective din surse proprii, obținute din serviciile oferite rezidenților.

Însă, la momentul actual, când procesul de inovare în țară este la etapa incipientă, iar gradul de inovativitate al întreprinderilor este încă scăzut, când nu există pârghiile de stat sigure de susținere a inovării/incubării și relația dintre mediul academic și cel de afaceri este

*between the government and ASM; The law regarding scientific and technological parks and incubators of innovation no. 138-XVI of 21.06.200*), but there was not enough support to reflect the innovation activity in the country – it approaches the concept of innovation only through the implementation of scientific results, leaving outside the legal framework innovation activities carried out within economic operators. At the same time there are a number of divergences and contradictions between the Code regarding science and innovation and the Law regarding scientific-technological parks and incubators of innovation, which are related to the status of a resident, selecting residents, the financing of innovation projects by residents from budget sources, etc. /3/.

More than that, according to the Law regarding scientific-technological parks and innovation incubators, the residents of such structures were to take advantage of important tax and custom facilities, but none of the residents have not benefited from these facilities and, in the year 2012 these facilities have been canceled. *This, basically influences negatively the entrepreneurs!*

While the legislative framework on innovation in the Republic of Moldova approaches the concept of innovation only through the implementation of scientific achievements, it's to be mentioned that, under PST "Academica" and II "Innovator" is no resident from the field of science. Therefore, in this context it would be relevant to enable state organizations from the field of science and innovation to be founders of small innovation enterprises, created for the purpose of implementing the results of scientific researches through PST and II, and the revision, improvement and the harmonization of whole legislative framework concerning the innovation activities would contribute to the „animation” of innovation processes initiated in the country.

At the same time, about low stimulation by the state of the elaboration and implementation of innovations it also talks the public investment in innovation/incubation activities, which on the one hand represents an element of stimulating private investment and, on the other hand, in the CSSDT reports of ASM and AITT we notice that in the last years it has considerably decreased (if in the years 2007-2010 the state financing of innovation had a positive trend, of slight increase, from approximately 12 million lei to 14 million lei, then, during the period of year 2010 up to year 2012 this has been reduced from approximately 14 million lei to 10 million lei.) (Fig.5). This reduction coincided with the reduction of state resources generally allocated for the field of science and innovation in the Republic of Moldova, and corresponds to the critical condition of the national economy and the period of world financial-economic crisis. It should also be mentioned that these amounts are intended for financing the projects of technological transfer, as well as for the infrastructure of innovation (scientific-technological parks and innovation incubators). In the case of entities from innovation infrastructure, we assume that the level of funding by the State has also decreased for the fact that they hope for the self-financing of those entities from its own sources, obtained from services offered to residents. But at the present time, when the process of innovation in the country is in early stage, and the degree of innovation of enterprises is still low, when there are no safe state instruments to support the innovation/incubation and the relationship between the

înc slab, este foarte prematur de a vorbi despre autofinanarea lor.

Totodată, menționăm, că sumele alocate infrastructurii de inovare sunt destinate, în special, pentru Programele de funcționare și dezvoltare a parcurilor științifico-tehnologice și incubatoarelor de inovare și nu pentru realizarea proiectelor întreprinderilor inovative/ rezidenților în cadrul acestor structuri.

academic and business environment is still low, it is very premature to talk about their self-financing.

It is also to be mentioned that the amounts allocated to the innovation infrastructure are particularly intended for the Programs of operation and development of science - technological parks and innovation incubators and not for the execution of innovative enterprises/residents' projects within these structures.

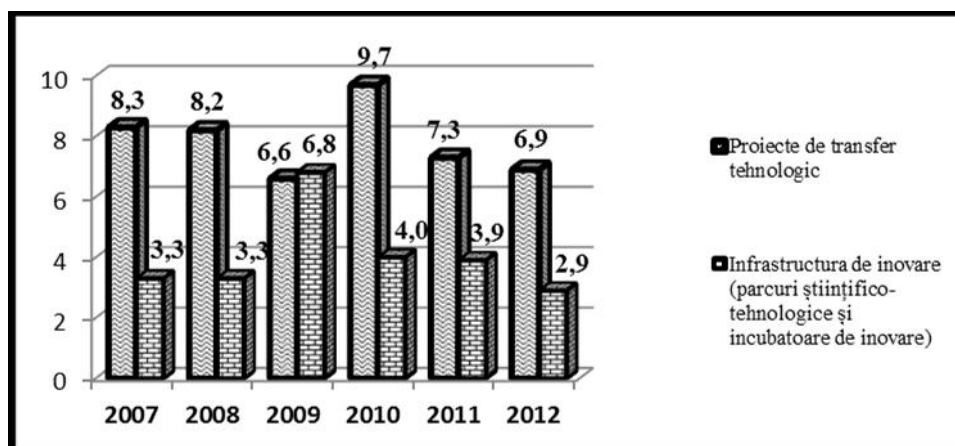


Fig. 5. Finanarea activităților de inovare în cadrul proiectelor de transfer tehnologic și infrastructurii de inovare în anii 2007-2012 /

Fig. 5. Financing of innovation activities on projects of technological transfer and innovation infrastructure in the years 2007-2012

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza Rapoartelor CSȘDT al AȘM pentru perioada 2007-2012 / Elaborated by the author on the basis of the CSSDT reports of ASM for the period of 2007-2012.

Stimularea de către stat a elaborării și implementării inovațiilor ar putea fi realizată prin crearea de către stat a unor mecanisme și instrumente suplimentare de susținere atât a parcurilor și incubatoarelor, cât și a rezidenților, care elaborează și implementează inovații în cadrul acestora. Printre acestea pot fi următoarele: Voucherele de inovare; Fondurile de venture; Îngerii de afaceri; Parteneriatul public-privat; Evenimente de brokeraj (târg de idei/inovații); etc. Spre exemplu, un prim pas în crearea Fondurilor de venture în țară a fost făcut deja. În scopul preluării experienței cu privire la mecanismele de susținere financiară a activității inovative în cadrul incubatoarelor de inovare, de către Agenția pentru Inovare și Transfer Tehnologic s-a studiat practica Finlandei, fiind vizitate cele mai importante organizații implicate în susținerea IMM-urilor prin intermediul fondurilor de risc. În rezultatul preluării experienței în domeniu, prin proiect de transfer tehnologic, s-a elaborat proiectul de lege privind utilizarea mecanismelor de finanțare a proiectelor de inovare și transfer tehnologic, care urmează să elaboreze baza legislativă pentru crearea fondurilor de venture în Republica Moldova. În rezultatul examinării proiectului nominalizat de către instituțiile de resort, s-a decis perfecționarea lui cu implicarea în acest scop a experților externi.

În ultimul timp experiențele străine sunt foarte încurajatoare și confirmă, că voucherele de inovare au dus la mai multe activități în favoarea IMM-urilor inovative și la întărirea legăturilor cu cercetarea și alți furnizori de cunoștințe. Examinarea și implementarea acestui instrument

The state's stimulation for the elaboration and implementation of innovations could be achieved through the state's setting up of some mechanisms and additional tools to support both the parks and incubators, as well as the residents, which draw up and implement innovations within them. Among these may be: innovation Vouchers; venture Funds; business Angels; public-private Partnership; brokerage Events (ideas fair /innovations); etc. For example, a first step in creating the venture Funds in the country was already taken. In order to take over the experience on the mechanisms of financial support for innovative activity in the innovation incubators, the Agency for Innovation and Technological Transfer studied Finland's practice, being visited the most important organizations involved in supporting the SMEs through risk funds. In the result of taking-over the experience in the field, through a project of technological transfer, was drawn up the draft law on the use of the financing venture mechanisms of innovation projects and technological transfer, which aims the elaboration of a legislative database for the creation of venture funds in the Republic of Moldova. As a result of the project's examination nominated by specialized institutions, it has been decided to improve it with the involvement of external experts in this purpose.

Lately, foreign experiences are very encouraging and confirm that innovation vouchers have led to several activities in favor of innovative SMEs and to strengthening links with research and other providers of knowledge. Examining and implementing this instrument in the Republic of Moldova would create opportunities and changes to amplify the role of

în Republica Moldova ar crea oportunități și schimbări, care să amplifice rolul cercetării, inovării și transferului de tehnologie, creând în același timp un mediu, care să poată genera, transfera și utiliza rapid și eficient cunoștințele. Pentru trimestrul IV al a.2014 în Planul de acțiuni a Ministerului Economiei a fost deja introdus un punct privitor la implementarea acestui instrument.

În prezent, este adoptată *Strategia inovațională a RM "Inovații pentru competitivitate"*, iar printre prioritățile ME și ale Guvernului se află inclusiv și modificarea și completarea Legii cu privire la parcurile științifico-tehnologice și incubatoarele de inovare, în rezultatul cărora sperăm că situația pe acest segment să fie îmbunătățită.

Antreprenorii chestionați au sesizat, că situația s-a înrăutățit și privitor la indicatorul *existența infrastructurii, care ajută întreprinderile să procure, să elaboreze și să implementeze inovațiile* – 37,4% în comparație cu 21,7%, care au sesizat o îmbunătățire a situației (Fig. 6).

research, innovation and technology transfer, creating at the same time an environment which is able to generate, transfer and use knowledge quickly and efficiently. For the quarter IV of year 2014 at the Ministry of the economy's Plan of action has already been introduced an article regarding the implementation of this instrument.

At present, the Innovational Strategy of RM "Innovations for competitiveness" is adopted, and among the ME priorities of the government is also included the amending and supplementing of the Law regarding scientific-technological parks and innovation incubators, in the result of which we hope that the situation of this segment to be improved.

The questioned entrepreneurs have noticed that the situation got worse and regarding the *existence of infrastructure, which helps enterprises to procure, to elaborate and implement innovations* indicator – 37,4% compared to 21,7%, which have noticed an improvement of the situation (Fig. 6).

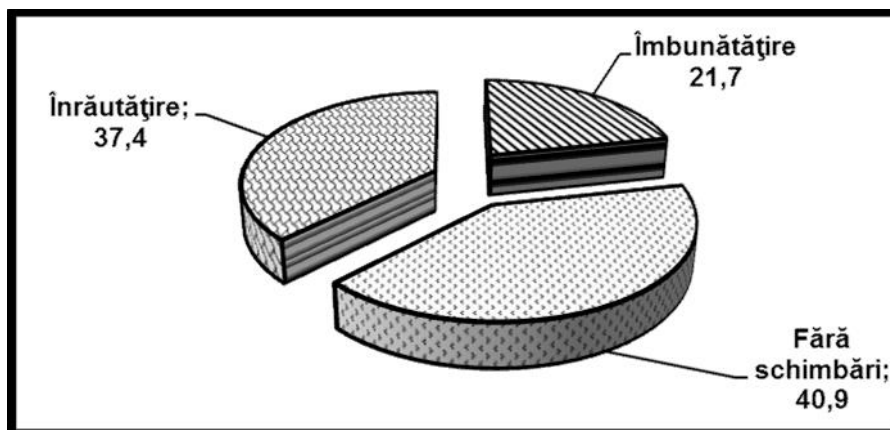


Fig. 6. Existența infrastructurii, care ajută întreprinderile să procure, să elaboreze și să implementeze inovațiile / Fig. 6. Existing infrastructure that helps enterprises to acquire, develop and implement innovations

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza rezultatelor chestionării antreprenorilor, a.2013 / Elaborated by the author in the light of the results of entrepreneurs' questioning, year 2013.

În același timp în țară există *Agenția pentru Inovare și Transfer Tehnologic* – una și unica din verigile centrale în sistemul de relații ale inovării. În cadrul AITT funcționează instrumente de facilitare a inovării: *Proiectele de transfer tehnologic; Parcurile științifico-tehnologice; Incubatoarele de inovare.*

Proiectele de transfer tehnologic sunt realizate în parteneriat de către cercetători cu cofinanțare din partea mediului de afaceri (50:50). Acestea sunt proiecte reușite, rezultatele obținute în cadrul lor sunt dezvoltate în continuare de IMM-urile, care au cofinanțat proiectul. Timp de 8 ani (2005-2012), spre exemplu, în cadrul AITT au fost realizate circa 160 de proiecte de transfer tehnologic, termenul de realizare al unui proiect fiind de la 1 până la 3 ani.

O altă situație avem în cadrul parcurilor științifico-tehnologice și incubatoarelor de inovare. În a.2013 infrastructura inovațională număra 3 parcuri științifico-tehnologice și 7 incubatoare de inovare; se preconizează crearea altor asemenea structuri, însă, la momentul actual efectiv funcționează doar 2 parcuri ("Academica" și

At the same time, in the country exists the *Agency for Innovation and Technological Transfer* – the one and only from the central links in the system of innovation's relations. In the AITT operate tools that facilitate innovation: *Projects of technological transfer; Scientific and technological parks; Innovation incubators.*

Projects of technological transfer are carried out in partnership by the researchers with co-financing of the business environment (50:50). These are successful projects, the results obtained in this framework being further developed by SMEs, which co-financed the project. For 8 years (2005-2012), for example, in the AITT have been carried out around 160 projects of technological transfer, the time for a project's execution being from 1 to 3 years.

A different situation we have in the scientific-technological parks and innovation incubators. In the year 2013 the innovation infrastructure included 3 scientific-technological parks and 7 innovation incubators; it is expected to create other such structures, but, at the present time actually work only 2 parks ("Academic" and "InAgro") and an incubator ("The Innovator"). At the end of year 2008

”InAgro”) și un incubator (”Inovatorul”). La finele a.2008 în cadrul AITT a fost organizat audierea rezidenților pentru a identifica problemele cu care se confruntă aceștia la realizarea proiectelor. În rezultat s-a constatat, că: *dacă serviciile de incubare propriu-zise sunt importante pentru IMM-uri, atunci cel mai important sunt facilitățile fiscale și vamale promise de lege, dar neacordate. Acestea au fost așteptări înșelătoare, care cresc neîncrederea mediului de afaceri față de stat!*

Problema facilităților a fost pe ordinea de zi a majorității seminarelor și meselor rotunde, organizate pentru rezidenți și IMM-uri. Acest lucru ne dă de înțeles, că, probabil, la crearea parcurilor și incubatoarelor ar fi trebuit, ca accentul să fie pus nu pe aceste facilități, ci, mai curând, pe acordarea spațiilor de birou și de producție și altor servicii de incubare în condiții avantajoase, iar rezidenții incubatoarelor să fie plasați în incubator în mod gratuit, așa cum se face acest lucru în alte țări. În România, spre exemplu, în cadrul Parcului științifico-tehnologic ”Tehnopolis” este creat un incubator de inovare, rezidenții cărora sunt plasați acolo pentru o perioadă de 3 ani fără plată, iar după această perioadă trec în cadrul parcului achitând o plată în mărime de 50% din prețul de piață al spațiilor și serviciilor.

Alte așteptări ale firmelor rezidente, clasificate ca probleme, identificate în încercarea lor de a realiza proiectele de inovare sunt: *asistența în efectuarea studiului de marketing și la elaborarea planului de afaceri, suport financiar, etc.* Aceste servicii nu se acordă rezidenților din lipsa personalului calificat în acest domeniu. Nivelul de pregătire în materie de inovare și incubare a resurselor umane, la toate nivelele – începând cu angajații AITT, care este responsabil de monitorizarea activității parcurilor științifico-tehnologice și incubatoarelor de inovare, și continuând cu personalul parcurilor și incubatoarelor și cu rezidenții acestora, este foarte slab. Pentru dezvoltarea competențelor manageriale în cadrul acestor structuri sunt necesare programe parțial sau chiar integral subvenționate de către stat de pregătire în domeniul managementului inovării etc., inclusiv prin transferul celor mai bune practici din UE.

Al treilea indicator, care a determinat schimbarea mediului de afaceri în Republica Moldova cu referire la elaborarea și implementarea inovațiilor a fost *cooperarea dintre întreprinderi și mediul de afaceri*. În urma țării acestei cooperări a fost indicat de 38,6% din respondenți, și doar 12,9% consideră, că aceasta s-a îmbunătățit (Fig.7). Desigur, cooperarea slabă a IMM-urilor cu mediul academic, în special încrederea scăzută a IMM-urilor față de rezultatele științei autohtone este evident în procesul realizării proiectelor de transfer tehnologic la cerutarea cofinanțatorilor proiectelor. De asemenea nivelul de credibilitate al IMM-urilor față de rezultatele cercetărilor autohtone poate fi constatat în cazul, în care potențialii rezidenți în cadrul PȘT și II vin de cele mai multe ori cu proiecte, care nu rezultă din realizările științei autohtone.

in the AITT was organized the hearing of residents to identify problems faced by them in the realization of projects. As a result it has been established that: *if the services of incubation itself are important for SMEs, then the most important are tax and custom facilities promised by the law, but not granted. These have been misleading expectations, which increase the mistrust of the business environment towards the state!*

Facilities’ problem has been on the agenda of the majority of seminars and round tables, organized for residents and SMEs. *This makes us understand that, probably, when creating parks and incubators, the emphasis should have been placed not on these facilities, but rather on offering office and production spaces and other incubation services on favorable terms, and incubators’ residents to be placed in an incubator at no charge, as this is done in other countries.* In Romania, for example, in ”Tehnopolis” scientific and technological Park an innovation incubator has been created, whose residents are placed there for a period of 3 years without payment, and after this period they pass in the park paying a fee of 50% of the market price of spaces and services.

Other expectations of resident companies, classified as problems, identified in their attempt to achieve the innovation projects are: *assistance in carrying out the marketing study and in elaborating the business plan, financial support, etc.* These services are not granted to residents from the lack of trained personnel in this field. The level of training in the field of innovation and incubation of human resources, at all levels – from AITT employees, which is responsible for monitoring the activity of scientific and technological parks and incubators of innovation, and continuing with the personnel of parks and incubators and with their residents, it is very low. To develop the managerial skills within these structures are necessary programs partially or even fully subsidised by the state of training in the field of innovation management, etc., including through the transfer of best practices in the EU.

The third indicator, which caused changing of the business environment in the Republic of Moldova with reference to the development and implementation of innovations was *the cooperation between enterprises and the business environment*. The worsening of this cooperation has been indicated by 38,6% of the respondents, and only 12,9% consider that this has improved (Fig.7). Of course, poor cooperation of the SMEs with the academic environment, particularly the low confidence of the SMEs towards the results of indigenous science is evident in the process of carrying out projects of technological transfer in the search of co-financiers for the projects. The level of credibility of SMEs towards the results of such indigenous research can be found when the potential residents in the PST and II most of the times bring projects which don’t result from the achievements of indigenous science.

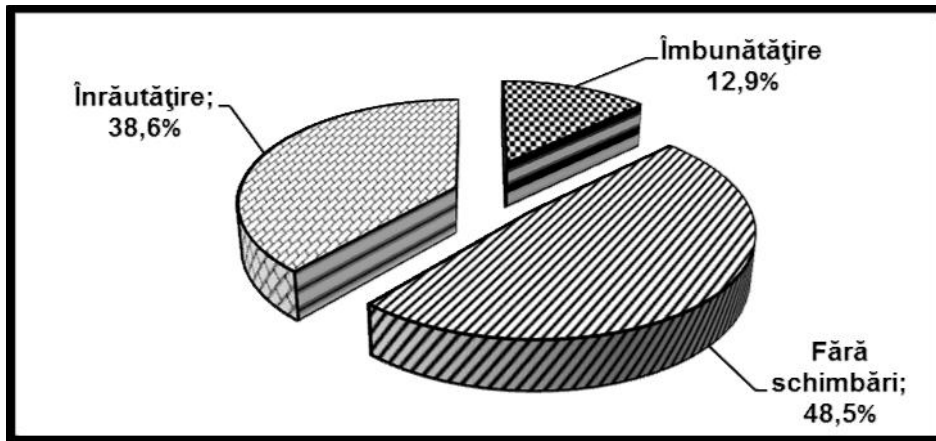


Fig. 7. Cooperarea dintre întreprinderi și mediul de afaceri /

Fig. 7. Cooperation between enterprises and the business environment

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza rezultatelor chestionării antreprenorilor, a.2013 / Prepared by the author in the light of the results of entrepreneur questioning, year 2013.

În acest context, crearea și consolidarea relației dintre mediul academic și cel de afaceri este un pas foarte important. Spre exemplu, ar fi foarte eficient atragerea IMM-urilor la procesul de cercetare, prin cofinanțarea unor proiecte de cercetare precompetitiv inițiate de către firme și realizate în cadrul incubatoarelor de inovare. Obiectivul acestor proiecte este acela de a realiza noi produse și tehnologii necesare acestor firme și la comanda lor și care au potențial mare de exploatare comercială. Pentru a crește capacitatea firmelor de a formula astfel de proiecte este necesar: a) de a crea scheme de finanțare și impozitare flexibile; b) de a crea un portal național dedicat IMM-urilor, care vor să inoveze, precum și c) un sistem de pregătire semi-gratuit în domeniul managementului inovării.

La indicatorul *interesul antreprenorilor în implementarea inovațiilor*, însă, antreprenorii chestionați au arătat o situație puțin mai satisfăcătoare. Numărul respondenților, care au indicat asupra înrăutățirii situației (30,2%) depășește doar cu puțin numărul celor care au indicat asupra îmbunătățirii (28,3%) (Fig.8).

In this context, the creation and consolidation of the relationship between the academic and business environment is a major step. For example, it would be very effective attracting SMEs in the process of research, through co-financing of pre-competitive research projects initiated by firms and carried out within the innovation incubators. The objective of these projects is to bring new products and technologies necessary for these companies and to their control and which have a great potential of commercial exploitation. In order to increase the companies' ability to draw up such projects it is necessary: a) to create drafts of flexible financing and taxation; b) to create a national portal dedicated to SMEs, who want to innovate, as well as c) a system of semi-free training in the field of innovation management.

However, towards the *interest of entrepreneurs in implementing innovations* indicator, the questioned entrepreneurs also showed a more satisfactory situation. The respondents, who have indicated on the worsening of the situation (30,2 %) exceeds only slightly the number of those who have indicated on the improvement (36,64 %) (Fig.8).

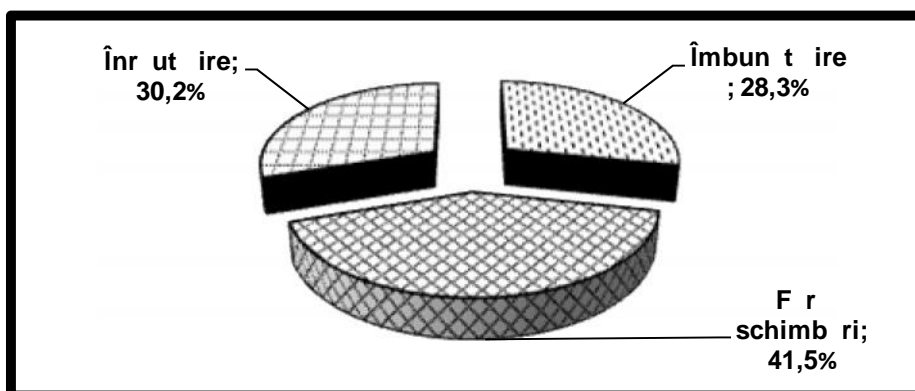


Fig. 8. Interesul antreprenorilor în implementarea inovațiilor /

Fig. 8. Entrepreneurs' interest in implementing innovation

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza rezultatelor chestionării antreprenorilor, a.2013 / Elaborated by the author in the light of the results of entrepreneur questioning, year 2013.

Deci, observăm totuși o creștere a interesului antreprenorilor în implementarea inovațiilor, ceea ce este foarte important, deoarece orientarea insuficientă a afacerilor moldave, în special a IMM-urilor, asupra dezvoltării inovaționale, este în prezent una dintre bariere pentru antreprenori.

Desigur, este demontat că antreprenorii în acest caz și-au evaluat performanțele personale, de aceea, posibil, rezultatele pot fi pu în supraevaluate față de situația reală.

Despre viabilitatea conceptului de inovare și despre creșterea interesului IMM-urilor în implementarea inovațiilor putem vorbi, reieșind din simpla analiză a indicatorilor obținuți în cadrul PTT (de la 8 proiecte în a.2005 la 24 în a.2012, dar cele mai multe proiecte realizate în decursul unui an s-au înregistrat în a.2007 (43 de proiecte) și în cadrul entităților infrastructurii de inovare (de la 29 rezidenți în a.2008 la 40 rezidenți în a.2012; la începutul a.2011 infrastructura de inovare număra 50 de rezidenți). Reducerea numărului de proiecte de transfer tehnologic în perioada 2007-2012 și a numărului rezidenților infrastructurii de inovare în perioada 2011-2012 este condiționat, probabil, de selectarea mai riguroasă a proiectelor (dacă inițial se pune accent doar pe componenta inovativă, atunci în prezent se pune accent mare și pe cea economică și potențialul de implementare și creștere) și, desigur, de trecerea unor rezidenți în cadrul incubatoarelor nou create pe lângă sau în cadrul universităților și regiuni. Tabloul general însă, ne vorbește despre faptul, că în Republica Moldova există persoane creative, iar mediul de afaceri este receptiv și interesat în elaborarea și implementarea inovațiilor.

Performanțele, obținute în cadrul proiectelor de transfer tehnologic și de către rezidenții infrastructurii de inovare, de asemenea ne vorbesc despre interesul antreprenorilor în implementarea inovațiilor. Spre exemplu *volumul producției inovationale*, obținute în cadrul proiectelor de transfer tehnologic în 7 ani (2005-2012) a crescut de circa 58,6 ori (de la 0,649 mil. lei la peste 38,149 mil. lei) și a depășit investițiile atrase din sectorul privat de circa 2,5 ori (acestea fiind de asemenea în creștere de la 3,885 mil. lei în 2006 la 9,371 mil. lei în a.2012).

Rezidenții infrastructurii de inovare, de asemenea, au rezultate palpabile. Spre exemplu, doar rezidenții primelor entități în cadrul infrastructurii de inovare (Parcului științifico-tehnologic "Academica" și ai Incubatorului de inovare "Inovatorul") din a.2008 până în a.2013 au fabricat produse inovaționale la peste 150 mil. de lei, au atras investiții de peste 70 mil. lei și au creat circa 250 locuri noi de muncă. O analiză simplă ne arată, că statul, investind în crearea și dezvoltarea infrastructurii de inovare în 6 ani circa 25 de mil. lei, la fiecare leu investit a obținut produse noi, competitive în sumă de la 7 la 10 lei.

În concluzie putem face următoarele constatări esențiale. În Republica Moldova procesul de inovare și transfer tehnologic cucerește tot mai mult teren. Atât mediul de afaceri, cât și autoritățile în aleg beneficiile, care pot fi obținute în rezultatul acestui proces.

Astfel, **pe de o parte**, avem rezultatele chestionării antreprenorilor, unde stimularea de stat a inovațiilor este

So, we notice however an increased interest of entrepreneurs in implementing innovations, which is very important, because the insufficient orientation of the Moldavian business, particularly of SMEs, on innovation development, is currently one of the barriers for entrepreneurs.

Of course, it's to be mentioned that in this case, entrepreneurs have assessed their personal performances, therefore, it's possible that the results may be slightly overestimated to the actual situation.

About the viability of the innovation concept and about the increased interest of SMEs in implementing innovations we can talk, resulting from the simple analysis of indicators obtained in PTT (from 8 projects in the year 2005 at 24 in the year 2012, but most projects carried out during the course of a year were recorded in the year 2007 (43 projects) and in the context of entities of innovation infrastructure (from 29 residents in the year 2008 to 40 residents in the year 2012; at the beginning of year 2011 the innovation infrastructure included 50 residents). The reduction of the number of projects of technological transfer in the period 2007-2012 and the number of residents of innovation infrastructure in the period 2011-2012 is probably conditioned by the more rigorous selection of projects (if originally the emphasis was only on the innovative component, then at present there is great emphasis on the economic one and the potential for implementation and growth) and, of course, by integrating some residents in the new created incubators in addition to or in universities and regions. However, the general panel tells us about the fact that in the Republic of Moldova there are creative people and the business environment is receptive and interested in elaborating and implementing innovations.

Performances, obtained within the projects of technological transfer and by the residents of innovation infrastructure, also talk about entrepreneurs' interest in implementing innovations. For example, the *volume of innovation production*, obtained in the projects of technological transfer in 7 years (2005-2012) has increased about 58,6 times (from 0,649 million lei to over 38,149 mil. lei) and has exceeded the investments drawn from the private sector of about 2.5 times (also increasing from 3,885 million lei in 2006 to 9,371 million lei in the year 2012).

Residents of innovation infrastructure also have tangible results. For example, only the residents of the first entities within the innovation infrastructure ("Academic" Scientific and Technological Park and of "Innovator" innovation Incubator) of the year 2008 until year 2013 have manufactured innovation products at over 150 million lei, attracted investments of over 70 million lei and have created about 250 new jobs. A simple analysis shows us that the state, investing in the creation and development of innovation infrastructure in 6 years about 25 million lei, every penny invested has obtained new products, competitive in the amount of 7 to 10 lei.

In conclusion we can state the following essential observations. In the Republic of Moldova the process of innovation and technological transfer conquers more and more ground. Both the business environment, as well as the authorities, understand the benefits, which can be obtained in the outcome of this process.

So, **on the one hand**, we have the results of entrepreneurs' questioning, where state stimulation's of innovation is evaluated the most negative in relation to the increased interest

evaluat cel mai negativ în raport cu interesul sporit al respondenților față de inovații.

**Pe de altă parte**, în Republica Moldova există un cadru legislativ inițial, dar care trebuie ajustat ținând cont de toți participanții la procesul de inovare din arși în luate toate divergențele și contradicțiile existente; există instituții și instrumente inițiale, promovarea și aplicarea adecvată a celor arși aduce beneficii sesizabile; avem și primele rezultate ale întreprinderilor rezidente, deși fragile, dar vizibile. Aceste structuri, în condițiile cadrului legislativ imperfect, susinerii insuficiente din partea statului, lipsei de experiență și competențe, credibilității scăzute a mediului de afaceri față de rezultatele ținute autohtone, lipsei de dialog constructiv dintre mediul de afaceri și cel academic etc. au rezultate nu prea înalte, dar demne de apreciat. Proiectele de transfer tehnologic, alături de proiectele realizate în cadrul PST și II se dovedesc a fi instrumente eficiente de susținere a IMM-urilor inovative și de promovare a ținutei și inovării și modernizării economiei naționale.

**Dar, pentru ca procesul inovațional început în arși să se dezvolte și să crească în continuare, este necesar intervenția și susținerea mai activă a statului.**

rețele, care s-au dezvoltat rapid, au mers anume pe calea elaborării și implementării inovațiilor, transformând inovațiile într-un "mod de viață", dar având la bază politici clare și realiste, statul fiind principalul promotor al activității inovaționale.

of respondents towards innovation.

**On the other hand**, in the Republic of Moldova there is an initial legislative framework, but which needs to be adjusted taking into account all participants in the process of innovation in the country and removed all existing divergences and contradictions; there are also initial institutions and instruments, whose promotion and proper implementation would bring noticeable benefits; we have the first results of resident enterprises, although fragile, but visible. These structures, in the conditions of an imperfect legislative framework, of insufficient support from the state, lack of experience and expertise, low credibility of the business environment towards the results of indigenous science and the lack of a constructive dialog between the business environment and the academic one, etc. have not too high results, but worthy of appreciation. The projects of technological transfer, together with the projects carried out within the PST and II framework prove to be effective tools to support the innovative SMEs and to promote science and innovation and the modernization of the national economy.

But, to ensure that **the innovation process started in the country keeps growing and growing, the state's intervention and a more active support are necessary**. Countries, which have developed quickly, intentionally stepped in the way of elaborating and implementing innovations, transforming innovations in a "way of life", but based on clear and realistic policies, the state being the main promoter of innovation activity.

#### Referințe bibliografice/ References:

1. ABERNATHY, WILLIAM J., CLARK, KIM B.- Innovation: Mapping the winds of creative destruction, Research Policy, Vol 14, nr.1, 1985, pag.3-22, ISSN 0448-7333
2. BANBURY, CATHERINE M., MITCHELL, WILL - The Effect of Introducing Important Incremental Innovations on Market Share and Business Survival, Strategic Management Journal, Summer Special Issue, Vol.16, pag.161-182, 1995
3. BUCATĂNSCHI, A. - Perfecționarea mecanismelor de selectare și finanțare a proiectelor inovaționale. În: Culegerea materialelor Conferinței inovaționale "Rolul inovațiilor pentru sporirea competitivității economiei naționale, 19-20 noiembrie 2013
4. Damanpour, Fariborz - Organisational Innovation: A Meta-Analysis of Effects of Determinants and Moderators, Academy of Management Journal, 34, No.3, 1991, p.555-590
5. DRUCKER, PETER F. - Innovation and entrepreneurship: Practice and principles, New York: Publish. Harper & Row, USA, 1985
6. FRANCIS, DAVE, BESSANT, JOHN - Targeting innovation and implications for capability development, Technovation, 25(3), p.171-183, 2005, ISSN 0166-4972
7. Global Innovation Index 2014. Accesat 15.09.2014, Disponibil: <https://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=GII-Home>
8. Proiectul instituțional aplicativ „Perfecționarea politicii de dezvoltare a întreprinderilor mici și mijlocii și consolidarea parteneriatului între business și organele administrației publice”, INCE, Etapa a.2013 “Cercetarea procesului de creare a parteneriatului public-privat, identificarea factorilor, evaluarea formelor și direcțiilor de dezvoltare a acestuia”, Raport ținutific/ Director de proiect Aculai E. Chisinau: INCE, 2013
9. SCHUMPETER, J.A. - The Theory of Economic Development, An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle, Cambridge, Mass: Harvard University Press, Harvard, 1934, ISBN: 978-0-87855-698-4

**Recomandat spre publicare: 15.09.2014**



**PROBLEMELE DE BAZ  
ALE SUBVENȚIONĂRII SECTORULUI AGRICOL  
ÎN REPUBLICA MOLDOVA**

**Oxana BEDA<sup>1</sup>, dr.,  
lector superior, UASM**

*Producția agricolă în Republica Moldova este cel mai important sector al economiei, care asigură activitatea vitală normală a populației. În același timp, aceasta este supusă unor riscuri naturale-climaterice.*

*În articolul dat sunt abordate unele dintre problemele subvenției producției agricole în scopul reducerii acestor riscuri. A fost depistată, de asemenea, asigurarea care există în republica noastră nu rezolvă aceste probleme. Reieșind din aceasta, au fost propuse unele măsuri cu privire la dezvoltarea mai eficientă a pieței naționale de asigurări.*

**Cuvinte cheie:** sectorul agricol, asigurare subvenționată, riscul de producție, producători agricoli.

**Introducere.** La etapa actuală de dezvoltare a Republicii Moldova, asigurarea este o particularitate necesară unui sistem civilizat, modern și eficient de management. În același timp, asigurarea în sectorul agricol, și, în special, în țara noastră, este una dintre cele mai riscante ramuri ale economiei, deoarece asupra producției agricole influențază în mod semnificativ condițiile naturale-climatice neprevăzute.

Republica Moldova face parte din categoria țărilor pentru care agricultura este o parte vitală a economiei naționale, inclusiv una dintre principalele surse de locuri de muncă în țară. Anume în legătură cu acest fapt, o atenție deosebită în sectorul agricol i se acordă asigurării subvenționate în acest domeniu.

Tema articolului științific se prezintă a fi relevantă în legătură cu dependența alimentară în creștere al Republicii Moldova de livrările de import, eficiența scăzută a propriei producții agricole, reducerea numărului de întreprinderi agricole și suprafețele de însămânțare, performanța slabă și ineficiența reglementărilor legitime a sprijinului financiar public privind asigurările riscurilor agricole.

În pofida relevanței temei de asigurare a riscurilor agricole, în special, asigurarea culturilor agricole, precum și necesitatea de sprijin din partea statului, există multe probleme care inhibă, și adesea pur și simplu denaturează valoarea acestei categorii economice.

**Conținutul de bază.** Agricultura Moldovei este un sector de producție, în mare măsură expus influenței calamităților naturale. Cu toate acestea, piața serviciilor de asigurări din acest sector este practic inexistentă – ponderea asigurării bunurilor în agricultură în anul 2013 a constituit mai puțin de 3% din volumul total de asigurări al proprietății în ansamblu pe republică.

O trăsătură distinctivă a producției agricole este

**MAJOR PROBLEMS  
OF AGRICULTURAL FUNDING  
IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA**

**Oxana BEDA, PhD  
Senior Lecturer, SAUM**

*Agricultural production in the Republic of Moldova is the most important sector of its economy, which ensures the normal activity of the population. At the same time it is subject to climatic risks.*

*The article deals with some problems of agricultural funding aimed to reduce these risks. One has found out that the existing insurance policy in the country does not solve these problems. Some measures for the efficient development of the national insurance market are provided.*

**Key words:** agriculture, funded insurance, production risks, agricultural producers.

**JEL Classification:** Q1, Q12, Q16, Q19

**Introduction.** At the present development stage of the Republic of Moldova insurance is a necessary feature of a civilized, modern and efficient management system. However, insurance in the agricultural sector, and especially in our country, is one of the riskiest sectors of the economy, as the agricultural production is significantly affected by unforeseen climatic conditions.

The Republic of Moldova belongs to the category of countries where agriculture is a vital part of the national economy, as well as one of the main sources of employment in the country. Therefore, much attention is paid to insurance funding in agriculture.

The topic of this scientific article seems to be relevant due to the increasing food dependence of the Republic of Moldova on imports, low efficiency of its own agricultural production, reduced number of agricultural enterprises and cultivated areas, poor performance and inefficiency of the legal regulation of the public financial support for agricultural insurance.

Despite the relevance of the topic of agricultural risks insurance, crop insurance in particular as well as the necessity of state support, there are many problems that inhibit and often simply distort the importance of this economic category.

**The basic content.** The agriculture of the Republic of Moldova is the production sector which is largely exposed to natural disasters. However, there is virtually no insurance market in this sector – the share of property insurance in agriculture in 2013 was less than 3% of the total property insurance in the country.

Direct dependence on climatic conditions is a distinctive feature of agricultural production. In spite of the strict adherence to all agricultural activities during the whole growing season, the optimum time for sowing and tilling,

<sup>1</sup> © Oxana BEDA, oksana.beda.78@mail.ru

dependența ei direct de condițiile natural-climatice. În pofida respectării stricte a tuturor măsurilor agrotehnice pe tot parcursul sezonului de vegetație, termenilor optimi de semănat și prelucrarea solului, protecția culturilor împotriva bolilor și dăunătorilor și combaterea buruienilor, condițiile naturale și meteorologice neprielnice reduc la minimum toate eforturile agricultorului, distrugând în întregime sau reducând recolta culturilor agricole și plantațiile perene.

Pentru a menține în aceste condiții și pentru a compensa parțial pierderile producătorilor agricoli din Republica Moldova, ca și în alte țări, există un sistem de asigurare, care este reglementat de Legea „Cu privire la asigurări” N1508-XII din 15.06.1993 și „Cu privire la asigurarea subvenționată a riscurilor de producție în agricultură” N143-XV din 08.07.2004.

Conform acestor legi, fermierii vor putea să asigure recolta în cazul calamităților naturale. Asigurările sunt efectuate de companiile de asigurări, care sunt selectate în bază de concurs. Legea prevede că suma plătită de către compania de asigurări va fi stabilită în funcție de randamentul mediu al recoltei așteptate. Conform noii legislații, fermierul va achita 50% din costul de asigurare, și 50%, sub formă de subvenții vor fi plătite de către stat. În afară de aceasta ar fi trebuit asigurate recoltele culturilor agricole, inclusiv plantațiile perene, precum și animalele, păsările, albinele și peștii. Nu vor fi asigurate culturile perene, care nu au dat roadă timp de trei sau mai mulți ani; animalele bolnave și aflate sub carantină; de asemenea și pierderile suportate ca urmare a reducerii calității producției sau a prețurilor pentru ea.

Mijloacele necesare pentru asigurarea subvenționată a sectorului agricol vor fi achitate anual de către Ministerul Agriculturii și Industriei Alimentare al Republicii Moldova și introduse în bugetul de stat.

Subvenționarea asigurării riscurilor de producție în sectorul agricol este demult practicat în țările dezvoltate. Experiența arată că aceasta este o metodă eficientă de management.

La riscurile de producție în agricultură se referă distrugerea sau reducerea recoltelor culturilor agricole și plantațiilor perene, ca urmare a secetei excesive (determinată oscar derea recoltei cu mai mult de 30%), grindinei, furtunilor, temperaturilor sub limita biologică de rezistență a plantelor, inundațiile și altor fenomene naturale, care sunt atipice acestei zone. Pentru a rezolva aceste probleme, un loc important îl ocupă subvenționarea asigurărilor.

În anul 2013, Programul Guvernamental de subvenționare a Republicii Moldova prevedea stimularea creditării sectorului agricol, riscurilor de asigurare, extinderea suprafețelor de plantații perene, cultivarea legumelor în sere, achiziționarea de utilaje agricole, inclusiv instalații de irigație, investiții în crearea sau renovarea fermelor de animale, cumpărarea animalelor de reproducție, investiții în crearea infrastructurii de post-recoltare, consolidare și irigație a terenurilor agricole.

Analiza punerii în aplicare a acțiunilor, prevăzute de program pentru anii 2012-2013 (Tabelul 1) arată că numărul de cereri în 2012 a fost mai mare în comparație cu anul precedent, ceea ce a constituit 4629 și respectiv 4012.

Odată cu aceasta cel mai mare număr de cereri atât în anul 2012, cât și în 2013 a fost prezentat pentru măsura nr.5 – stimularea investițiilor la achiziționarea tehnicii și

crop protection from pests and diseases and weed control, unfavourable natural and weather conditions reduce to a minimum all farmers' efforts, destroying entirely or reducing the yield of agricultural crops and perennial plants.

In order to support the engaged parties and partially compensate agricultural producers' loss in the Republic of Moldova, as well as in other countries, there is the insurance system, which is regulated by the Law "On Insurance" N1508-XII of June 15, 1993 and the Law "On funded insurance of production risks in agriculture" N143-XV of July 8, 2004.

Farmers will be able to insure crops from natural disasters under these laws. Insurance is provided by the insurance companies that are selected on a competitive basis. The law stipulates that the amount paid by the insurance company will be fixed according to the average projected yield. Under the new legislation, the farmer will pay 50% of the insurance cost, and the state will grant 50% in the form of subsidy. Moreover, crop yields, including perennials, as well as animals, birds, bees and fish are subject to insurance. The following are not insured: perennial crops, which have not produced crops for three years or longer; sick and quarantined animals and losses incurred due to the reduced product quality or its price.

The funds necessary to subsidize insurance in agriculture will be provided annually by the Ministry of Agriculture and Food Industry of the Republic of Moldova and included in the state budget.

The funding of insurance risks in agricultural production has been practiced in developed countries for a long time. Experience shows that it is an efficient method of managing.

Occupational risks in agriculture include destroyed or reduced crops and perennial crop plantations as a result of excessive drought (which causes a decrease in yield of more than 30%), hail storms, gales, temperatures below the biological limit of plant resistance, floods, and other natural phenomena that are not typical for the given territory. Insurance funding plays an important role in solving these problems.

In 2013 the Government Funding Program of the Republic of Moldova aimed to promote crediting agriculture, insurance risks, the expansion of perennial crop plantations, vegetable growing in greenhouses, the purchase of farm equipment, including the one needed for irrigation, investments for the establishment or renovation of animal farms, the purchase of breeding animals, investments for the establishment of post-harvest infrastructure, consolidation and irrigation of agricultural lands.

The analysis of the program implementation for 2012-2013 (Table 1) shows that the number of applications in 2012 was higher than in the last year, which amounted to 4,629 and 4,012 respectively. Herewith, the highest number of applications in both 2012 and 2013 was presented for the measure Nr.5 on stimulating investments in the purchase of farm machinery and equipment, as well as irrigation systems, which amounted to 2,255, while the smallest number – for the measure nr.7 on stimulating the purchase of breeding animals and conservation of the breeding gene pool in 2012 and for the measure nr.3-A on stimulating investments in grubbing perennial plants that are

echipamentului agricol, precum și sisteme de irigare, ceea ce a constituit 2255, în timp ce cel mai mic număr a fost prezentat pentru măsura nr.7 – stimularea achiziționării animalelor de reproducție și păstrarea patrimoniului genetic de reproducție în 2012 și pentru măsura nr.3-A – stimularea investițiilor pentru defrierea plantărilor perene, care sunt prevăzute pentru creșterea plantărilor perene și promovarea în anul 2013 a producției viniviticole. În pofida acestui fapt, numărul sumelor plătite în 2013, comparativ cu 2012, pentru toate măsurile prevăzute, a crescut cu 103186215 lei și în valoare absolută constituie 502 986 166 lei și respectiv 399 799 951 lei.

to be written off, in establishing perennial plantations and promoting wine production in 2013. In spite of this the amount paid in 2013 for all provided measures increased by 103,186,215 lei as compared to 2012 and is 502,986,166 and 399,799,951 lei respectively in absolute terms.

In 2013 there were also introduced new measures to support agricultural producers, for example measure nr. 9 on stimulating agricultural land consolidation and measure nr.10 on stimulating irrigation of agricultural lands. The data analysis shows a sudden change in these indices.

Tabelul 1/ Table 1

**Rezultatele măsurilor de susținere a producătorilor agricoli în Republica Moldova în anii 2012-2013/  
Results on the measures aimed to support agricultural producers of the Republic of Moldova in 2012-2013**

Măsurile de susținere/ Supportive measures	Sumele plătite în a. 2012/ The amounts paid in 2012		Sumele aprobate în a. 2012/ The approved amounts in 2012	Sumele plătite în a. 2013/ The amounts paid in 2013		Sumele aprobate în a. 2013/ The approved amounts in 2013
	Nr. cererilor/ The number of applications	Sumele cerute în a. 2012/ The requested amounts in 2012		Nr. cererilor/ The number of applications	Sumele cerute în a. 2013/ The requested amounts in 2013	
Măsura Nr.1	896	40640785	49887344	1014	46755050	39294523
Măsura Nr.2	266	37806645	37806645	81	41440627	41288237
Măsura Nr.3 inclusiv:	713	74379448	105313517	655	97505221	88653717
3-V	304	43774499	43627038	432	61929555	56955600
3-P	409	30604949	61686479	220	34527666	30788276
3-A				3	1048000	909841
Măsura Nr.4	149	10677208	15348319	130	15777010	14491801
Măsura Nr.5	2255	165147123	239701271	1813	1558218323	141732966
Măsura Nr.6	81	16959993	25140057	65	29143198	27290948
Măsura Nr.7	24	11183075	7750053	63	33800635	29233711
Măsura Nr.8	245	43005674	64232991	143	79954249	69817023
Măsura Nr.9				6	141759	46 955
Măsura Nr.10				42	2646584	2105530
<b>În total pe măsuri/ The total on measures</b>	4629	399799951	551055197	4012	502986166	453955411

Sursa/ Source: Întocmit de către autor după datele Agenției de Intervenții și Plăți în Agricultură RM/ Developed by the author based on the data of the Agency for Interventions and Payments for Agriculture of the Republic of Moldova.

De asemenea, în a. 2013, au fost introduse noi măsuri de sprijinire a producătorilor agricoli, cum ar fi o măsură de stimulare nr.9, stimularea consolidării terenurilor agricole, și o măsură de stimulare nr.10 – stimularea irigației terenurilor agricole. Analiza datelor arată o schimbare bruscă a acestor indicatori. Acest fapt se explică prin încasarea în Republica Moldova a împrumuturilor externe pentru proiectele finanțate din contul surselor externe. Din analiza efectuată putem conchide următoarele, și în pofida creșterii numărului de cereri și a sumelor de asigurare plătite, problemele asigurătorilor nu sunt soluționate. Dezvoltarea pieței în sectorul agricol al Republicii Moldova este împiedicată de solvabilitatea insuficientă a întreprinderilor, precum și de prețurile ridicate la serviciile de asigurare, oferite de companiile de asigurări.

Pentru îmbunătățirea asigurării în Republica Moldova este necesar să se introducă asigurarea subvenționată obligatorie a recoltei în sectorul agricol. Acest lucru va rezolva problema de acoperire cu asigurări a tuturor gospodăriilor, precum și de a

It can be mainly explained by the appearance of foreign loans for projects funded in Moldova from external sources. We can conclude the following from the analysis mentioned above: despite the increased number of applications and the insurance sums paid, the insurance problem is not solved. The development of the agricultural market in the Republic of Moldova is constrained by the low paying capacity of farms on the one hand, and by the high price of insurance services offered by insurance companies on the other hand.

To improve the insurance policy in the Republic of Moldova one needs to introduce compulsory subsidized crop insurance in agriculture. This will solve the problem of insurance coverage of all farms, as well as the issue related to the establishment of the necessary insurance funds.

Agronomic conditions influence the results of production, i.e. its yield greatly. To eliminate the

dezvolta fondurile necesare de asigurări.

O mare influență asupra rezultatelor de producție, adică, producției la hectar, exercită condițiile agrotehnice. Pentru a elimina elementul de incertitudine la asigurarea viitoare recolte, propunem introducerea următoarelor măsuri:

- Stabilirea unor standarde de producție și includerea obligatorie a acestora în condițiile de asigurare;
- Determinarea principalelor cerințe față de cultivarea culturilor agricole de către organele guvernamentale specializate.

În acest caz, principala condiție pentru asigurarea stabilității financiare a companiilor de asigurări va fi reasigurarea, care este prin transferul unei părți al riscului asigurat altui agent de asigurare, va permite primului agent de asigurare să respecte relația necesară dintre resursele sale financiare și obligațiile sale de asigurare. În cazul reasigurării se atinge o distribuție mai uniformă a riscurilor între companiile de asigurări. Revenind din aceste concepte, reasigurarea trebuie să fie prevăzută ca o condiție obligatorie, doar în cazul executării creia compania de asigurare poate fi admisă ca asigurarea subvenționată a riscurilor de producție în agricultură.

Una dintre problemele cu care se confruntă companiile de asigurare din Republică este următoarea: o mare parte din companiile funcționale de asigurări nu au numărul necesar de specialiști calificați, software specializat.

În plus, fiecare companie de asigurări din RM se confruntă cu trei provocări:

- Agențiile publicitare nu simt specificul activităților de asigurare;
- Agenții de asigurare nu cunosc specificul activității de asigurare, încearcă să impună punctul lor de vedere agenților de publicitate.
- Companiile de asigurări duc lipsă de personal calificat.

Într-unul din stimulii ale vânzărilor de produse de asigurare pe piața asigurărilor din RM o răspundere pe scară largă au primit-o sistemele de reduceri pentru cei asigurați, bonusuri vânzătorilor de servicii de asigurare și concursurile. Astfel, de exemplu, mărimea reducerilor oferite de către companiile de asigurări depinde de durata încheierii contractului, numărul de contracte încheiate concomitent, „istoria de asigurare” etc.

Studiile au arătat că principalele probleme în dezvoltarea pieței naționale de asigurări din țară sunt:

1. Neîncrederea producătorilor agricoli la companiile de asigurare;
2. Ineficiența desfășurării activităților publicitare;
3. Nivelul scăzut al culturii de asigurare a populației și a producătorilor;
4. Cultura organizațională slabă a multor companii.

În acest caz, cea mai mare problemă a pieței de asigurări constă în aceea că statul nu consideră asigurarea ca un aspect strategic de dezvoltare a economiei naționale.

Trebuie menționat faptul că dezvoltarea pieței de asigurări din Moldova este, de asemenea, legată de dezvoltarea marketingului de asigurare. De aceea, marketingului de asigurare îi rămân să rezolve următoarele sarcini:

- Creșterea nivelului fiabilității, competitivității și eficienței pieței naționale de asigurări, iar pentru îndeplinirea acestei condiții produsele de asigurare oferite de agenții de asigurare ar trebui să fie calitative.
- Creșterea cererii pentru serviciile de asigurare, îndeosebi aceasta se referă la tipurile benevole de asigurare.

uncertainty element when insuring the future crop we propose to introduce the following:

- To establish certain production standards and to mandatory include them in terms of insurance;
- To define the basic requirements for agricultural crop growing by some specialized government agencies.

Herewith, the main condition to ensure the financial stability of insurance companies is the re-insurance, which allows the first insurer to keep the required balance between his own financial resources and insurance obligations by parting ensured risks with the other insurer. A more even distribution of risks between insurance companies is achieved in case of reinsurance. Based on these ideas, reinsurance must be viewed as a prerequisite, and any insurance company may be provided with the subsidized insurance of its production risks in agriculture only after the reinsurance procedure.

One of the problems which insurance companies of the Republic face is the following: the majority of the operating insurance companies do not have the required number of qualified staff and specialized software.

Moreover, each insurance company of the Republic of Moldova faces three challenges:

- Advertising agencies do not take into consideration the specific character of insurance activity;
- Insurers are not acquainted with the specific character of the advertising business, trying to impose their point of view to advertising agencies;
- Insurance companies themselves lack qualified personnel.

Discount systems for insurers, bonuses for those who sell insurance services and competitions are well spread as the measure which promotes the sale of insurance products in the insurance market of the Republic of Moldova. For instance, the discount rate offered by insurance companies depends on the contract duration, the number of agreements concluded at the same time, the “insurance history”, etc.

The studies reveal that the main challenges for the development of the national insurance market of the country are:

1. The lack of agricultural producers’ trust to insurance companies;
2. The inefficiency of advertising activities;
3. The low level of insurance culture characteristic of both population and producers;
4. Poor organizational culture of many companies.

Herewith, the biggest problem of the insurance market is that the government does not consider insurance as a strategic aspect of the national economy development.

It should be noted that the development of the insurance market of Moldova is also associated with the development of insurance marketing. Therefore, insurance marketing is to solve the following problems:

- The increased reliability, competitiveness and efficiency of the national insurance market, it means that the insurance products offered to insurers must be qualitative.
- The increased demand for insurance services, especially voluntary insurance.
- The promotion of the insurer’s marketing policy,

- Promovarea politicii de marketing a agentului de asigurare înând cont de cerin ele actuale de produc ie.
- Reflectarea posibilit ilor reale ale companiilor de asigurare.

În acest caz, pie ei na ionale de asigur ri îi este recomandabil desf urarea urm toarelor activit i:

- Perfec ionarea cadrului legal al republicii, care reglementeaz func ionarea pie ei de asigur ri.
- Extinderea domeniului de aplicare a asigurilor i formarea politicii de stat în domeniul asigurilor obligatorii.
- Realizarea unei politici tarifare mai flexibile.
- Îmbun t irea regimului fiscal al opera iunilor de asigurare i activit ilor de asigurare.
- Cre terea culturii de asigurare a popula iei.

**Concluzii.** Pia a de asigur ri din Republica Moldova se confrunt înc cu multe probleme nerezolvate. Drept rezultat al dezvolt rii asigurilor va fi cre terea stabilit ii financiare a produc torilor agricoli, cre terea investi iilor în această ramur , ceea ce va oferi o dezvoltare intensiv a sectorului agricol, cre terea volumelor de produc ie în alte ramuri ale economiei, i în cele din urm , cre terea veniturilor bugetare va dep i considerabil cheltuielile de produc ie.

Astfel, asigurarea, ca parte component a politicii agricole de stat, ar trebui s fie utilizat pentru a asigura stabilitatea dezvolt rii sectorului agricol al Republicii Moldova de a atrage investi ii suplimentare în ramura dat .

Rezolvarea acestor probleme este posibil doar prin crearea unui mecanism care ar stimula asigurarea în agricultur , cu participarea la acest proces nu numai a produc torilor de produse agricole i companiile de asigur ri, dar i a statului. Pentru aceasta este necesar crearea unui sistem modern de instruire a speciali tilor în asigur ri cu participarea activ în această activitate a participan ilor profesioni ti de pe pia a asigurilor.

taking into consideration the contemporary production standards.

- The reflection of real possibilities of any insurance company.

Herewith, the national insurance market should better carry out the following activities:

- To improve the legal framework of the republic, which regulates the operation of the insurance market.
- To expand the application field of the insurance and to develop a state policy in the field of the compulsory insurance.
- To carry out a more flexible tariff policy.
- To improve the tax treatment of insurance operations and activities.
- To improve the insurance culture of the population.

**Conclusions.** There are still many unsolved problems at the insurance market of the Republic of Moldova. The result of the insurance development will be the increased financial stability of agricultural producers, increased investments in industry, which will provide the intensive development of agriculture, the increased production in other economic sectors, and ultimately, the increased budget revenues will significantly exceed production costs.

Thus, insurance, as part of the state agricultural policy should be used to ensure the stability of the agricultural sector of the Republic of Moldova in order to attract new investments in industry.

One can solve these problems by creating a mechanism that would stimulate insurance in agriculture, involving not only agricultural producers and insurance companies, but the state itself. Therefore, one needs to establish a modern training system for specialists in the sphere of insurance with the active participation of professional representatives of the insurance market.

#### Referin e bibliografice/ References:

1. Legea cu privire la asigur ri: nr. 1508-XII din 15.06.1993. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 1994, nr. 5, art. 53.
2. Legea cu privire la asigurarea subven ionat a riscurilor de produc ie în agricultur : nr. 243-XV din 08.07.2004. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2004, nr. 132-137, art. 704.
3. , , , , , , . , 2006. 190 . ISBN 5-94664-086-0.
4. Agen ia de Interven ie i Pl i pentru Agricultur din Republica Moldova [accesat 10 august 2014]. Disponibil: <http://www.aipa.md/>

**Recomandat spre publicare: 01.07.2014**

## CONCURENȚA: E-COM VERSUS COMERȚUL TRADIȚIONAL

Elena B D R U<sup>1</sup>, lector superior, IRIM

*Comerțul electronic, numit uneori e-com, este o metodă de comerț cu titluri de valoare (cum ar fi: stocurile și obligațiunile), de schimb valutar sau instrumente financiare derivate pe cale electronică. Tehnologia informației este folosită pentru a asocia cumpărătorii și vânzătorii prin intermediul unei platforme de comerț electronic și de aceea pentru a crea locuri virtuale pe piață, cum ar fi NASDAQ, NYSE Arca și Globex care sunt, de asemenea, cunoscute sub numele de rețele de comunicații electronice (ECN-uri).*

**Cuvinte cheie:** comerț, e-com, economie, avantaje, Internet.

**Introducere.** Concurența dintre firmele de comerț electronic și cele de comerț tradițional prezintă un aspect inedit în raport cu analiza clasică a concurenței, în măsura unde restricțiile la care le face față sunt relativ diferite. În special, *restricția geografică* nu este de același ordin pentru aceste două tipuri de firme. Pentru o firmă tradițională, proximitatea cererii este esențială, fiindcă ea determină, în mare parte, alegerea consumatorului de a se deplasa sau nu până la magazin. Consiliul pentru concurență estimează că zona de atracție comercială într-un magazin [1] este relativ restrânsă pentru comerțurile de proximitate și magazinele alimentare mari cu autoservire. Respectiv de ordinul de cinci și cincisprezece minute de deplasare [2].

Această restricție dispărea pentru firmele de comerț electronic, din moment ce un oarecare internaut poate să accedă la un ansamblu de site-uri de vânzare în rețea. A fost chiar avansată ideea că dezvoltarea vânzării on-line va genera o formă de comerț care este liberă de restricțiile geografice și va acorda conotație internațională concurenței. Pertinența acestui argument este foarte relativă și variază în funcție de diverse tipuri de bunuri. Este relativ adecvat pentru bunurile care pot fi teleîncărcate ca bunuri informaționale (registre etc.) sau digitale (ansamblu de programe referitor la tratarea informației; softuri; fragmente muzicale etc.). În compensație, în cazul bunurilor „fizice”, restricția geografică persistă, deoarece transmiterea bunului către destinatarul său generează costuri semnificative pentru transport. Atunci când sunt susținute de către consumatori în comerțul tradițional, de ele își asumă răspunderea întreprinderile din comerțul electronic și au tangențe cu costurile logistice.

China, în termeni de paritate de cumpărare, este acum cea mai mare economie din lume. Oamenii au tendința de a găsi aceste lucruri istorice destul de interesante. Prezintă PIB-ul pe cap de locuitor față de același interval de timp.

## COMPETITION: E-COM VERSUS TRADITIONAL TRADE

Elena BADARAU, senior lecturer, IRIM

*Electronic trading, sometimes called e-trading, is a method of trading securities (such as stocks, and bonds), foreign exchange or financial derivatives electronically. Information technology is used to bring together buyers and sellers through an electronic trading platform and network to create virtual market places such as NASDAQ, NYSE Arca and Globex which are also known as electronic communication networks (ECNs). Electronic trading is rapidly replacing human trading in global securities markets.*

**Key words:** trade, e-comm, economy, advantages, Internet.

**JEL Classification:** F10, F15, F18, F19

**Introduction.** Competition between companies dealing with e-commerce and traditional trade presents a unique aspect in relation to the classical analysis of competition, to the extent where restrictions on that deal are relatively different. In particular, the geographical restriction is not of the same order for these two types of companies. For a traditional company proximity demand is essential, because it determines, largely, consumer's choice either to move up to the store or not. The competition Council considers that attracting commercial area in a store [1] is relatively small for proximity commerce and large self-service grocery stores. The order of five and fifteen minutes of movement respectively [2].

This restriction disappears for e-commerce companies, since any Internet user can have access to a number of sites in the network. Even the idea that the development of on-line sale will generate a form of trade that is free of geographical constraints and will award an international connotation for competition was advanced. The relevance of this argument is very relative and varies according to the various kinds of goods. It is quite suitable for goods that can be uploaded by TV as information (books, etc.) or digital goods (program overview regarding the treatment of the information, software, musical fragments, etc.). In compensation, in the case of 'physical' goods, the geographical restriction persists, for transmission by the addressee of his property generates significant costs for transportation. When they are supported by consumers in the traditional trade, they assume liability in electronic commerce produces and they have tendencies for logistical costs.

China, in terms of purchasing-power parity, is now the largest economy in the world. People tend to find these historic things quite interesting. Below is the diagram that shows GDP per capita over the same period.

<sup>1</sup> © Elena B D R U

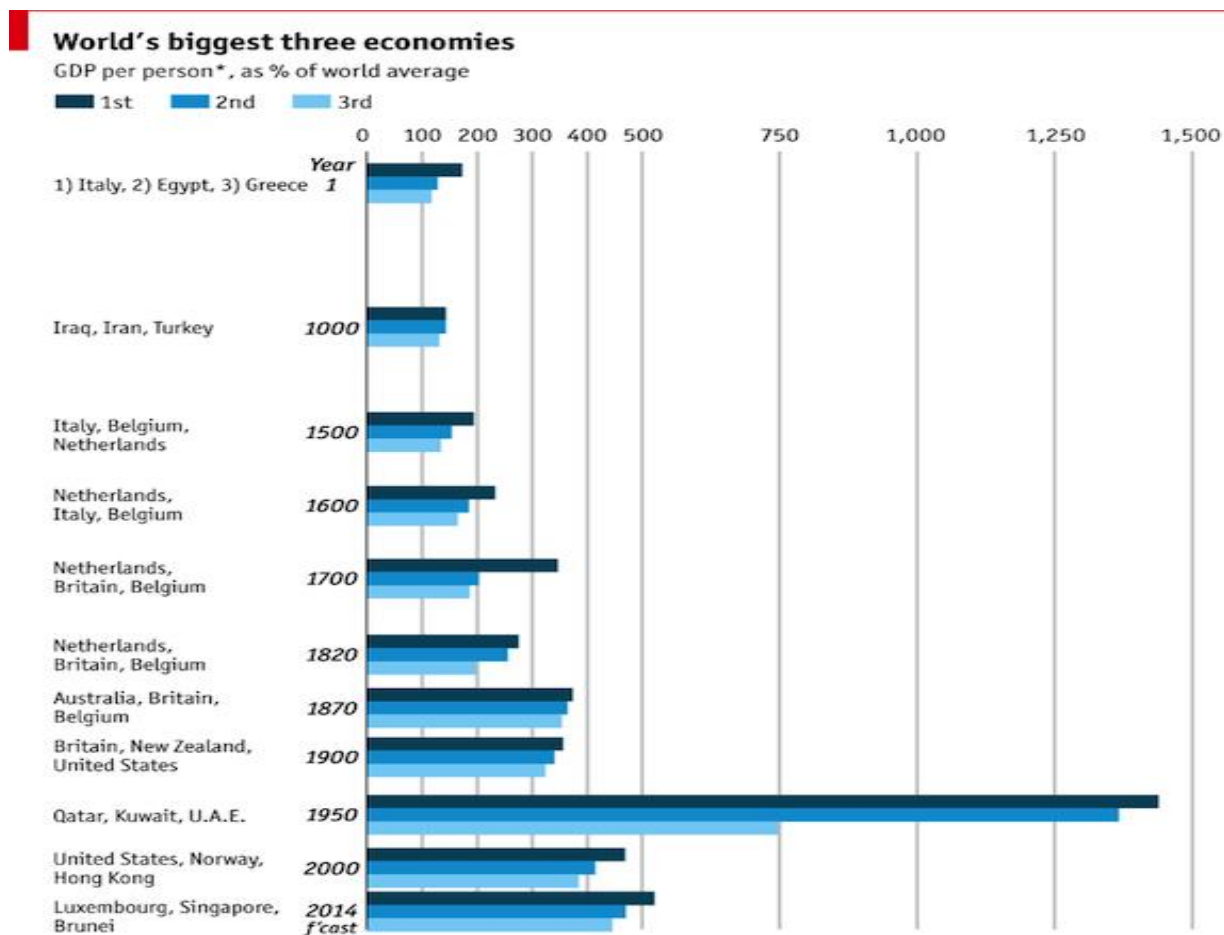


Fig. 1. Cele mai mari economii din lume/

Fig. 1. The largest economies in the world

Sursa/ Source: Angus Maddison; IMF; The Economist.

Rezultatele sunt destul de diferite. Europa este mult mai dominant decât a fost. Olanda, care nu anterior era inferioară, actualmente se poziționează bine. Marea Britanie, care în cursul anilor 1700 și 1800 a dezvoltat o comerț maritim, de capital-intensiv, a fost un lider în aceste două secole. Din anii 1950, statele mici, dar bogate în petrol de asemenea au avansat.

În modelul nostru, două firme își fac concurență; una provine din comerțul electronic și alta din comerțul tradițional. Site-ul Internet propune un tarif alcătuit, pe de o parte, de prețul bunului și, pe de altă parte, de un preț fix pentru transport, care este același în oricare loc de livrare. Dimpotrivă, magazinul nu garantează livrarea.

Costurile pentru transport sunt, așadar, întreținute de clientul și nu figurează în preț; este vorba de prețurile livrate de la depozit. Multe lucruri studiază concurența dintre firmele care practic diverse metode de fixare de prețuri, se concentrează mai mult asupra alegerii modului de tarifare [3]. Modelul nostru propune o abordare pozitivă a problemei. El este interesat atât de comportamentul competitiv al firmelor cu *politici ale prețurilor date*, alegerea ipotezelor în privința modului de tarifare al firmelor provenind din observațiile reale. Într-adevăr, se dovedește că tarifarea fixă din transport este modul cel mai frecvent utilizat în mediul comerțului electronic. Din momentul când un client face parte din zona în care o firmă a ales să deservescă, în numeroase cazuri prețul pentru transport nu

The results are quite different. Europe is more dominant than it used to be. The Netherlands, not being lower previously, is positioned well at the present time. The United Kingdom, which during 1700s and 1800s has developed a maritime trade with intensive capital, has been a leader during these two centuries. Since 1950s, small States, but rich in oil, also advanced.

In our model, two firms compete with each other; one comes from electronic commerce and another from traditional trade. Internet Site suggests a tariff which consists, on the one hand, of the price of the asset and, on the other hand, of a flat rate for shipping, which is the same in any place of delivery. On the contrary, the store does not guarantee delivery.

Transportation costs are, therefore, assumed by the client and not included in the price: it's delivered at warehouse prices. Many works studying competition between firms that practice various methods of fixing prices, focus more on choosing the way of charging [3]. As far as regards this, our model suggests a positive approach to the problem. It is interested in the behavior of firms with competitive price policies, the choice of assumptions about companies' charging ways from actual observations. Indeed, it appears that the fixed pricing of transport is the most commonly used one in e-commerce environment. From the moment when a client is part of the area in which

depinde de locul de livrare. De altfel, deseori este vorba de un argument de vânzare. Dacă uneori prețul diferă de la o comandă la alta, el poate admite „etape”, el variază mai mult atât în funcție de suma totală a comenzii, cât și de localizarea consumatorului. Articolul în cauză este similar cu cel prezentat de Foncel, Guyot și Jouneau-Sion [2001]. El studiază concurența dintre o bancă la distanță și o bancă tradițională „localizată”. Însă, dacă rezultatele lor pot fi generalizate și pentru alte sectoare în afară de bancă, va fi vorba, totodată, de bunuri „materiale”, deoarece o bancă la distanță nu suportă evident nici un cost de livrare. Modelul prezentat în acest articol arată interes, dimpotrivă, pentru vânzarea bunurilor „fizice”, cu alte cuvinte, a celor care generează importante costuri logistice.

Pentru numeroasele elemente care disting comerțul electronic de comerțul tradițional, studiul nostru se concentrează în special asupra a două aspecte.

Primul este restricția geografică din următoarele considerente. Pe de o parte, costurile logistice sunt elementul determinant în tarifarea practică prin site-urile de vânzare în flux.

Pe de altă parte, din punctul de vedere al consumatorilor, livrarea la domiciliu este una din particularitățile de vânzare în flux care joacă mai mult în favoarea facilității, câștigului de timp și care o distinge de comerțul tradițional.

Al doilea aspect ține de personalizarea produselor. Într-adevăr, ca și modelul aparținând lui Hotelling [1929], modelul nostru are două interpretări: una geografică, alta în termeni de diferențiere a produselor. Aceasta din urmă ilustrează astfel concurența dintre o firmă oferind un produs personalizat și o firmă oferind un produs standardizat. După Norman, Pepall, Richards [2001], principala caracteristică a comerțului electronic este capacitatea vânzătorilor de a se informa asupra costului redus al preferințelor unui client. Această particularitate constituie o șansă care le permite să personalizeze oferta lor. În acest domeniu, comerțul electronic oferă perspective mult mai largi decât vânzarea prin corespondență (VPC), deoarece el permite a colecta informația într-un mod mai rapid, mai precis și mai eficace. Exemplele, în acest sens, sunt numeroase: Dell (informatică), Amazon (cărți), precum și site-urile de informare, de licitație etc. De remarcat, că în cadrul unei interpretări geografice, rezultatele pot fi extinse la VPC. În compensație, interpretarea în termeni de diferențiere a produselor reflectă aspecte proprii comerțului electronic și nu VPC.

În acest studiu, se oferă un răspuns la unele probleme. Prezența unei firme de comerț electronic favorizează ea oare concurența în cazul de bunuri „fizice”? Care sunt avantajele comparative ale unei asemenea firme în raport cu o firmă tradițională?

După ce va fi prezentat modelul, vor fi expuse rezultate importante. În cele din urmă, se propune o interpretare în termeni de diferențiere a produsului. În sfârșit, concluzia prezintă o sinteză a principalelor rezultate și indică câteva posibilități de extindere a modelului.

Fie două firme notate prin  $i$  (pentru Internet) și  $m$  (pentru magazin) oferă același bun omogen. Costul din magazin al produsului este presupus nul, fără pierderea generalității în clasa funcțiilor de cost lineare. Firmele sunt localizate la ambele extremități ale segmentului, respectiv în 0 și 1. Consumatorii sunt repartizați uniform de-a lungul acestui segment și consum

a firmă a ales să servească, în multe cazuri, prețul pentru transport nu depinde de locul de livrare. În fapt, este adesea un argument de vânzare. Dacă prețul uneori diferă de la o comandă la alta, el poate admite „etape”, el variază mai mult atât în funcție de suma totală a comenzii, cât și de localizarea consumatorului. Articolul în cauză este similar cu cel prezentat de Foncel, Jouneau-Sion și Guyot [2001]. El studiază concurența dintre o bancă la distanță și o bancă tradițională „localizată”. Dar dacă rezultatele lor pot fi generalizate și pentru alte sectoare în afară de bancă, va fi vorba, totodată, de bunuri „materiale”, deoarece o bancă la distanță nu suportă evident nici un cost de livrare. Modelul prezentat în acest articol arată interes, dimpotrivă, pentru vânzarea bunurilor „fizice”, cu alte cuvinte, a celor care generează importante costuri logistice.

Pentru numeroasele elemente care disting comerțul electronic de comerțul tradițional, studiul nostru se concentrează în special asupra a două aspecte.

Primul este restricția geografică din următoarele considerente. Pe de o parte, costurile logistice sunt elementul determinant în tarifarea practică prin site-urile de vânzare în flux.

Pe de altă parte, din punctul de vedere al consumatorilor, livrarea la domiciliu este una din particularitățile de vânzare în flux care joacă mai mult în favoarea facilității, câștigului de timp și care o distinge de comerțul tradițional.

Al doilea aspect ține de personalizarea produselor. Într-adevăr, ca și modelul aparținând lui Hotelling [1929], modelul nostru are două interpretări: una geografică, alta în termeni de diferențiere a produselor. Aceasta din urmă ilustrează astfel concurența dintre o firmă oferind un produs personalizat și o firmă oferind un produs standardizat. După Norman, Pepall, Richards [2001], principala caracteristică a comerțului electronic este capacitatea vânzătorilor de a se informa asupra costului redus al preferințelor unui client. Această particularitate constituie o șansă care le permite să personalizeze oferta lor. În acest domeniu, comerțul electronic oferă perspective mult mai largi decât vânzarea prin corespondență (VPC), deoarece el permite a colecta informația într-un mod mai rapid, mai precis și mai eficace. Exemplele, în acest sens, sunt numeroase: Dell (informatică), Amazon (cărți), precum și site-urile de informare, de licitație etc. De remarcat, că în cadrul unei interpretări geografice, rezultatele pot fi extinse la VPC. În compensație, interpretarea în termeni de diferențiere a produselor reflectă aspecte proprii comerțului electronic și nu VPC.

În acest studiu, se oferă un răspuns la unele probleme. Prezența unei firme de comerț electronic favorizează ea oare concurența în cazul de bunuri „fizice”? Care sunt avantajele comparative ale unei asemenea firme în raport cu o firmă tradițională?

După ce va fi prezentat modelul, vor fi expuse rezultate importante. În cele din urmă, se propune o interpretare în termeni de diferențiere a produsului. În sfârșit, concluzia prezintă o sinteză a principalelor rezultate și indică câteva posibilități de extindere a modelului.

Fie două firme notate prin  $i$  (pentru Internet) și  $m$  (pentru magazin) oferă același bun omogen. Costul din magazin al produsului este presupus nul, fără pierderea generalității în clasa funcțiilor de cost lineare. Firmele sunt localizate la ambele extremități ale segmentului, respectiv în 0 și 1. Consumatorii sunt repartizați uniform de-a lungul acestui segment și consum



fiecare o unitate din bun din care toți aceeași reprezintă utilitate. Fiecare consumator procură de la firma ofertant la prețul cel mai mic (transportul inclusiv).

Fie  $p_i$  prețul site-ului incluzând livrarea,  $p_m$  cel al magazinului și  $t(y)$  costul transportului de la un consumator pe o distanță  $y$ , consumatorul  $\bar{x}$  indiferent între cele două opțiuni este definit prin:

$$p_i = p_m + t(I - \bar{x})$$

Utilizarea bunului este presupusă suficient de înaltă pentru ca consumatorii să fie permanent interesați să consume. Piața este, așadar, acoperită. Într-adevăr, în cazul cî Internetul poate să refuze să servească oarecare porțiune a segmentului, consumatorii aparținând acestui aspect pot întotdeauna să se adreseze unui magazin, care nu va avea niciodată interes să restrângă oferta sa în măsura în care clienții suplimentari îi aduc o rețea suplimentară, fără a genera costul pentru transport. Din punct de vedere al consumatorilor, cumpărătura din Internet prezintă o „absență a localizării”. Totuși, aspectul geografic intervine la nivel de costuri logistice ce le suportă firma din comerțul electronic, întrucît transportul bunului este în sarcina sa. În consecință, restricția geografică determină parțial prețul propus consumatorilor. Firma de comerț electronic suportă un cost logistic ( $x$ ) pentru a presta servicii ansamblului de consumatori prezenți în intervalul de lungime  $x$ . Localizarea firmei pe segment poate să corespundă amplasării unui antrepozit. Se consideră că costurile logistice sunt costuri variabile. Una din principalele extensiuni ale modelului consistă în a introduce un cost fix  $F$ . Fie  $T \cdot z$  este costul suplimentar creat de livrarea unui consumator localizat în  $z$ , funcția costurilor logistice  $l(x)$  este dată de:

$$l(x) = \int_0^x T \cdot z dz$$

Funcția costurilor logistice ia forma unei sume de trasee efectuate pentru fiecare punct  $z$ . Astfel, totul are loc ca și cum trebuia de distribuit din antrepozite pentru a livra în fiecare punct nou  $z$ . În mod concret, este adevărat că un camion va efectua multiple livrări în cursul aceluiași traseu, fără a reveni sistematic la antrepozit. Însă dacă  $z$  se interpretează nu ca un consumator, dar ca un ansamblu de consumatori regrupați geografic, este evident că toate livrările nu se vor efectua în cursul unuia și aceluiași traseu. Este mai verosimil că plecările noi se efectuează regulat.

Prin urmare,  $x$  reprezintă o zonă în care livrarea poate fi asigurată prin unul și același traseu. Mai mult, livrarea fiecărui sector se apropie de un cost linear al distanței parcurse. Astfel, costurile logistice pot fi schematizate din totalitatea de livrări printr-o integrală a costurilor lineare. Acest model caută să studieze efectele unei schimbări a costurilor pentru transportul consumatorilor și a costurilor logistice ale firmei din comerțul electronic asupra intensității concurenței, prețurilor, profiturilor firmei etc. Pentru aceasta se procedează frecvent la modul de a schimba parametrul  $t$  presupunând  $T$  fix și invers. Or, interpretarea costurilor pentru transportul consumatorului și a costurilor logistice poate să dea de gândit că schimbările parametrilor  $t$  și  $T$  sunt legate de prețul pentru carburanți, de exemplu, și că este puțin justificat să se schimbe ambii parametri într-o manieră independentă. Însă, în realitate, pe de o parte, costurile pentru transportul consumatorului nu reprezintă în mod obligatoriu costul unui traseu al automobilului (în special, în

ends of the segment, i.e. 0 and 1. Consumers are uniformly distributed along this segment and every consumer consumes one unit of good, in which all the same units constitute utility. Each consumer purchases from the firm (offeror) at the lowest price (shipping is included).

Let  $p_i$  be the site's price including delivery,  $p_m$  - the store's price and  $t(y)$  the shipping cost from a remote consumer  $y$ , the consumer  $\bar{x}$  indifferent between the two options is defined by:

$$p_i = p_m + t(I - \bar{x})$$

The usage of goods is assumed to be high enough for consumers being always interested to consume. The market is thus covered. Indeed, if the website may refuse to serve a certain portion of the segment, consumers belonging to this aspect can always get in touch with a store that will never be interested in restricting the offer to the extent that additional customers will make an additional network without incurring the cost of transport. From the point of view of consumers shopping on the Internet has a "lack of locality". However, the geographical aspect comes at the logistic cost that e-commerce company incurs, since shipping of a good is in its task. Consequently, the geographical restriction partly determines the price offered to consumers. E-commerce company incurs a logistic cost ( $x$ ) to provide services to consumers present within the length  $x$ . Locating business segment may correspond to a warehouse location. It is considered that logistic costs are variable costs. One of the major extensions of the model consists in introducing a fixed cost  $F$ . May  $T \cdot z$  be the additional cost created for delivery of a consumer located at  $z$ , logistic cost function  $l(x)$  is given by:

$$l(x) = \int_0^x T \cdot z dz$$

Logistic cost function takes the form of a sum of trails made for each point  $z$ . Thus, everything takes place as if it had to be distributed from warehouses to deliver to every point  $z$ . Specifically, it is true that a truck will perform multiple deliveries within the same route without systematic return to the warehouse. But if  $z$  is interpreted not as a consumer, but as a set of geographically grouped consumers, it is clear that all deliveries will not be made in the course of the same route. It is more likely that new departures are regularly performed.

Consequently,  $x$  represents an area in which the delivery may be achieved by one and the same route. Moreover, the delivery of each sector approaches a linear cost of distance traveled. Thus, logistic costs can be sketchy of all deliveries by an integral linear cost. This model seeks to study specific effects of a change in transport costs to consumers and company logistic costs of e-commerce on the intensity of competition, prices, company profits etc. To do this the way to change the parameter  $t$  assuming fixed  $T$  and vice versa is frequently used. However, the interpretation of consumer transportation costs and logistic costs can give thought that change parameters  $t$  and  $T$  are related to the price of fuel, for example, and there is little justification to change both parameters in an independent manner. But in reality, on

cadru unei aglomerări). Ele pot, deopotrivă, reprezenta inutilitatea unei deplasări sau a unei pierderi de timp. Pe de altă parte, costurile logistice ale unei întreprinderi includ, printre altele, costurile mâinii de muncă care nu au nici o legătură cu costurile suportate de către trei consumatori.

Cu toate acestea, ambele categorii de costuri reprezintă într-adevăr costuri suportate pentru a transmite bunurile, chiar dacă ele nu sunt suportate de către aceiași agenți și nu au aceeași formă. Se presupune, așadar, că cu toată diversitatea de costuri logistice pe care le suportă firma din comerțul electronic, câștigurile în termeni de economie la scară sunt suficiente de importante pentru ca ele să beneficieze de o tehnologie la costurile sale schimbătoare  $T$  așa precum  $T < t$ . Pentru o funcție lineară a costurilor de transport ale consumatorilor forme  $t(x) = t \cdot x$ , expresiile localizării consumatorului indiferent  $x$  și funcțiile cererii sunt date de:

$$D_i(p_i, p_m) = \begin{cases} 1 & \text{if } p_i < p_m \\ \bar{x} = 1 - \frac{p_i - p_m}{1} & \text{if } p_m \leq p_i \leq p_m + t \\ 0 & \text{if } p_m + t < p_i \end{cases}$$

$$D_m(p_i, p_m) = \begin{cases} 1 & \text{if } p_m < p_i - t \\ 1 - \bar{x} = \frac{p_i - p_m}{t} & \text{if } p_i - t \leq p_m \leq p_i \\ 0 & \text{if } p_i < p_m \end{cases}$$

Firmele  $m$  și  $i$  devin concurente în prețuri. Ele aleg prețurile lor pentru a maximiza profitul lor, cu prețul unei alte firme date. Funcțiile cererii sunt continue și, într-adevăr, ca ele să nu fie pretutindeni diferentiabile, rezoluția modelului nu formulează probleme [4].

#### Rezultatele principale ale modelului

Astfel, se determină prețurile, profiturile de câștig și profiturile de echilibru, a căror interpretare este posibilă să se atingă diverse rezultate.

*O concurență care rămâne spațializată.* Se verifică cu ușurință unicitatea echilibrului și că prețurile de echilibru sunt funcții în creștere pentru  $t$  și  $T$ .

$$p_i^* = 2t \frac{1 + \frac{T}{3 + \frac{t}{T}}}{t} \quad p_m^* = t \frac{1 + \frac{T}{3 + \frac{t}{T}}}{t}$$

Se constată, că libertățile ambelor firme cresc odată cu costurile de transport ale consumatorilor. Două efecte se ascund după acest rezultat. O creștere a lui  $t$  avantajează oferta site-ului Internet în aprecierea consumatorului, căci ea cuprinde livrarea la domiciliu. Site-ul Internet beneficiază atunci de o cerere mai captivă care îi permite să mărească prețul său, acesta prezintă efectul „costul pentru transport”. Răspunsul magazinului față de această atenuare a concurenței este de a crește prețul la rândul său. Este vorba de un efect „strategic”, ce ține de faptul că prețurile sunt complemente strategice. Astfel, cu toate că o creștere  $t$  defavorizează magazinul în estimarea consumatorului, cel din urmă mărește prețul său, deoarece efectul strategic

de la un anumit nivel, costurile de transport ale consumatorilor nu reprezintă necesar costurile de transport ale unei mașini (special în aglomerație). Ele pot, dimpotrivă, reprezenta inutilitatea unei mișcări sau pierdere de timp. Pe de altă parte, costurile logistice ale unei întreprinderi includ, inter alia, costurile de muncă care nu au nici o legătură cu costurile suportate de către trei consumatori.

Într-adevăr, ambele tipuri de costuri reprezintă costuri suportate pentru a transmite bunurile, chiar dacă ele nu sunt suportate de către aceiași agenți și nu au aceeași formă. Se presupune, așadar, că cu toată diversitatea de costuri logistice pe care le suportă firma din comerțul electronic, câștigurile în termeni de economie la scară sunt suficiente de importante pentru ca ele să beneficieze de o tehnologie la costurile sale schimbătoare  $T$  așa precum  $T < t$ . Pentru o funcție lineară a costurilor de transport ale consumatorilor forme  $t(x) = t \cdot x$ , expresiile localizării consumatorului indiferent  $x$  și funcțiile cererii sunt date de:

Firmele  $m$  și  $i$  devin concurente în prețuri. Ele aleg prețurile lor pentru a maximiza profitul lor, cu prețul unei alte firme date. Funcțiile cererii sunt continue și, într-adevăr, ca ele să nu fie pretutindeni diferentiabile, rezoluția modelului nu formulează probleme [4].

#### The main results of the model

This determines pricing, shopping parties and steady profits, the interpretation of which gives the possibility to achieve different results.

*A competition that remains placed.* It is easily checked that the uniqueness of equilibrium and equilibrium prices are increasing functions of  $t$  and  $T$ .

It is argued that both companies' freedoms grow up alongside with consumer transportation costs. Two effects are hiding behind this result. An increase of  $t$  makes Internet site's offer advantageous in customer's appreciation, for it includes home delivery. The website then benefits from a more captive demand which enables it to increase its price, it shows the effect of "cost of transport". The store's answer to this competition rise is to raise price itself. This is a "strategic" effect, which is the fact that prices are strategic complements. Thus, although an increase of  $t$  disfavours store when considering a consumer, the latter raises its price as strategic effect dominates the effect of transport costs. On the contrary,

domin efectul costului pentru transport. Dimpotriv , creșterea  $T$  nu modific aprecierea consumatorului. Ea nu face decât s majoreze costurile logistice suportate de c tre firma comercial electronic , care ridic în acest caz prețul s u. În acest caz, prețurile ambelor firme cresc cu  $T$ , dar numai efectul strategic intr în joc. Așadar, se observ o anume asimetrie între ambele firme, care este, de asemenea, scos în evidență de urm torul rezultat.

*Oferta 1. Prețurile ating nivelul lor comparativ când costurile de transport ale consumatorilor sunt nule ( $t=0$ ). În compensație magazinul și firma de comerț electronic mențin o libertate pozitiv , în caz c tehnologia logistic are un cost nul ( $T=0$ ).*

Când  $t=0$ , toți consumatorii fac față aceluiași arbitraj. Ei nu mai sunt captivi ai ofertelor firmelor care sunt atunci pe piața omogen , în care concurența se exercit numai între doi vânz tori. Când  $T=0$ , firma de comerț electronic nu suport nici un cost logistic, la fel ca magazinul. Totodat , ea beneficiaz de un avantaj anume în viziunea consumatorilor, deoarece oferta sa include livrarea. Astfel, atât cât consumatorii suport costurile de transport normale, cei care se afl mai departe de magazin r mân captivi ai ofertei de pe site-ul Internetului. Cel din urm profit de el atunci pentru a propune un preț superior nivelului s u competitiv ( $2t/3$ ). Magazinul p streaz , de asemenea, o libertate pozitiv [5] ( $t/3$ ), prețurile fiind complemente strategice.

Profiturile de echilibru sunt oferite de:

$$f_i(p_i^*, p_m^*) = \frac{2t^2(2t+T)}{(3t+T)^2} \quad f_m(p_i^*, p_m^*) = \left( \frac{2t^2+T}{3t+T} \right)^2$$

Studiul evoluției lor în funcție de parametrii  $t$  și  $T$  arat c : /The study of their changes according to the parameters  $t$  and  $T$  indicate that:

$$\frac{\partial f_m^*}{\partial t} > 0$$

*Oferta 2. Când costurile transportului pentru consumatori cresc, ambele firme își sporesc profitul, deși utilitatea relativ a cump r turii în magazin scade.* Când costurile transportului pentru consumatori cresc, dou efecte joac în sens invers asupra profitului magazinului. Un prim efect „cerere” reduce ponderea pe piață a magazinului, micșorând utilitatea relativ a acestui mod de cump rare. Al doilea efect „atenuarea concurenței”, provenit din comportamentul strategic al firmelor, este cel descris anterior. Astfel, magazinul profit indirect de faptul c consumatorii sunt mai captivi ținând seama de oferta concurent . Într-un model spațial, împreun cu costurile transportului, faptul ca concurența s fie sensibil la diferențierea geografic este un rezultat standard din literatura economic ; costurile transportului atenuază concurența diferențiind consumatorii. Or, în modelul nostru, firma din comerțul electronic, propunând o tarifare fix pentru transport, „omogenizează ” spațiul.

Intuitiv, restricția spațial fiind ridicat pentru consumatori, s ar putea aștepta s se reg seasc o concurență scutit de costurile transportului. Ofertele precedente arat c , dimpotriv , *spațiul continu s joace un rol clasic în sc derea concurenței.*

**Câ tiful de la stabilirea tarifelor fixe pentru un site Internet**

Studiul profiturilor de echilibru permite, de asemenea, de a enunța oferta urm toare.

*Oferta 2.B. Firma de comerț electronic beneficiaz de un avantaj strategic în funcție de stabilirea tarifelor fixe la livr ile*

the increase of  $T$  does not alter the consumer's appreciation. It does nothing to increase logistic costs incurred by electronic commercial company which raises its price in this case. In this case, the prices of both firms increase with  $T$ , but only strategic effect comes into play. Therefore, there is a certain asymmetry between the two companies, that is also pointed out by the following result.

*Offer 1. Prices reach their comparative level when consumer transportation costs are zero ( $t = 0$ ). In compensation a store and e-commerce company maintain a positive freedom, if the logistic technology cost is null ( $T = 0$ ).*

When  $t=0$  all consumers cope with the same arbitration. They are no longer trapped for companies that are then at a homogeneous market in which competition operates only between two sellers. When  $T=0$ , e-commerce company shall bear no logistic cost, like the store shall. Moreover, it enjoys a particular advantage in consumers' eyes because its offer includes delivery. Thus, as far as customers are charged with normal transportation costs, those who are the furthest of the store remain trapped be the website's offer. The latter takes advantage of it then to suggest a price above its competitive level ( $2t/3$ ). The store also keeps a positive freedom [5] ( $t/3$ ), the prices being strategic complements.

*Offer 2. When transport costs for consumers rise, both companies increase their profits, although the relative use of purchase in the store decreases.* When transport costs for consumers rise, two effects play in reverse way for the profit of a store. The first "demand" effect reduces market share of the store, reducing the relative use of this mode of purchase. The second effect "softening of competition", derived from the strategic behavior of firms, is the one described above. Thus, the shop indirectly takes advantage of the fact that consumers are more captive when considering competing offer. In a spatial model, alongside with transport costs, the fact that competition is to be sensitive to geographic differentiation is a standard result in economic literature; transport costs mitigate competition differentiating consumers. However, in our model, electronic commerce company, suggesting a fixed tariff for transportation, "homogenizes" space.

Intuitively, spatial restriction being risen for consumers, competition exempted from transportation costs could be expected to be found. Previous bids show that, on the contrary, *space continues to play a classic role in lowering competition.*

**The gain of fixed pricing for a website**

Steady profits study also allows to state the next offer.

*Offer 2.B. E-commerce company enjoys a strategic*

sale. La ponderile identice pe piață impunerea unui tarif de livrare fix pentru toți consumatorii îi dă posibilitate firmei de comerț electronic să realizeze un profit mai înalt decât oferind fiecărui consumator localizat în  $x$  un tarif de livrare  $T \cdot x$ .

Poate fi prezentat o tratare grafică a acestui rezultat [6].

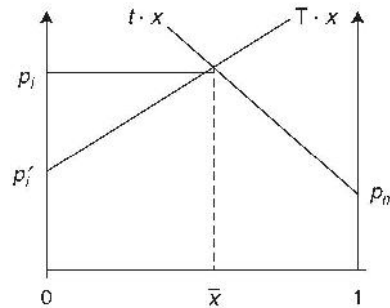


Fig.1. Câștigul de la stabilirea tarifului fix la livrare

Fig. 1. The gain of fixed pricing for delivery

Ipoteza este următoare: când ea selectează o tarifare fixă  $p_i$ , firma de comerț electronic oferă tuturor clienților și un preț de livrare egal cu cel care îi costă pentru consumatorul mai îndepărtat de depozitul său, și anume, consumatorul indiferent  $\bar{x}$ . Astfel, ea obține aceeași pondere pe piață ca și la oferirea unui tarif de livrare  $T \cdot x$  fiecărui consumator  $x$  în plus la prețul  $p_i$  pentru bun, dar crește profiturile din suma totală egală cu ansamblul de costuri logistice ale sale, reprezentat de aria triunghiului.

*O dezvoltare limitată pentru comerțul electronic*

Ponderile pe piață ale ambelor firme sunt date de:

$$D_i(p_i^*, p_m^*) = \frac{2t^2}{3t+T} \quad D_m(p_i^*, p_m^*) = \frac{t+T}{3t+T}$$

Cum era de așteptat, ponderea pe piață a firmei  $i$  (respectiv  $m$ ) este o funcție descrescătoare a lui  $T$  (respectiv  $t$ ) cât privește efectul „arbitrajului” menționat anterior. Mai mult, oferta următoare pune o dată în plus accentul pe asimetria dintre ambele firme.

*Oferta 3. Când costurile transportului pentru consumatori sunt nule, magazinul tradițional câștigă totalitatea cererii. În compensație, când firma de comerț electronic beneficiază de costuri logistice nule, magazinul pierde o treime din ponderea pe piață. Această repartiție (2/3; 1/3) pentru  $T=0$  apare, oricare ar fi nivelul de costuri pentru transportul consumatorilor.*

Dacă consumatorii se pot deplasa cu costuri nule, ei beneficiază de condiții identice și firmele își fac concurență. Magazinul obține atunci o pondere semnificativă pe piață, deoarece el va propune întotdeauna un preț mai interesant decât concurența sa care trebuie să suporte cheltuieli logistice. În invers, când site-ul Internet-ului conține costuri logistice nule, el nu câștigă totalitatea de ponderi de piață. Doar un preț egal cu costul marginal i-ar permite să facă acest lucru, însă i-ar da atunci un profit nul. El oferă, aadar, un preț superior nivelului  $s$  și competitiv (oferta 1) și pierde o parte din cererea sa: el cedează magazinului o treime din segment.

Aadar, grație unui model simplu, se scoate în evidență un efect strategic care tinde a limita dezvoltarea potențială a comerțului electronic. Acest efect vine să se adauge la

advantage when setting fixed tariffs for its deliveries. At the same market shares imposing a fixed delivery charge for all consumers, e-commerce business gets an opportunity to make profit higher than giving each consumer located in  $x$  a delivery price. A graphic consideration of this result may be shown [6].

The hypothesis is the following: when it selects a fixed tariff  $p_i$ , electric commerce company offers to all its customers a price equal to the delivery costs for the consumer that is farthest from its warehouse, namely, the indifferent consumer  $\bar{x}$ . So it gets the same market share as providing a delivery charge  $T \cdot x$  to each consumer  $x$  in addition to price  $p_i$  for a good, but increases profits of the total amount equal to all of its logistic costs, represented by the area of the triangle.

*A limited development for e-commerce*

Market shares of both companies are given by:

$$D_i(p_i^*, p_m^*) = \frac{2t^2}{3t+T} \quad D_m(p_i^*, p_m^*) = \frac{t+T}{3t+T}$$

As expected, the market share of firm  $i$  (respectively  $m$ ) is a decreasing function of  $T$  (or  $t$ ) considering the effect of "arbitration" mentioned above. Furthermore, the next offer once again puts the focus on the asymmetry between both companies.

*Offer 3. When transportation costs for consumers are void, traditional store wins all demand. In compensation, when e-commerce company takes advantage of null logistic costs, the store keeps a third part of the market share. This distribution (2/3; 1/3) for  $T=0$  appears, whatever the consumers' transportation costs are.*

If consumers can move with zero costs, they benefit from the same position and firms compete. The store then gets a significant market share as it will always offer a more interesting price than of its competitor that must bear logistic costs. Conversely, when Internet site contains zero logistic costs, it does not win the total amount of market share. Only a price equal to marginal cost would allow it to do so, but it would give it a zero profit. It provides therefore a higher price for its competitive level (offer 1) and loses some of its demand: it gives the store a third part of the segment.

So, thanks to a simple model, it highlights the strategic effect which tends to limit the potential development of electronic commerce. This effect comes to be added to the

problemele legate de costurile logistice i la cerere (lipsa de încredere a consumatorilor, nivelul echipamentului menajului etc.).

#### Interpretarea în termeni de diferen iere a produsului

Modelul clasic a lui Hotelling are dou interpret ri posibile: o interpretare geografic i o interpretare în termeni de diferen iere a produselor. Aceast dubl interpretare poate fi, de asemenea, atribuit i modelului nostru. Analiza expus în sec iunile anterioare poate fi aplicat concuren ei dintre dou firme, una oferind un produs standardizat i alta un produs personalizat. Pe Internet s-a remarcat cum se dezvolt numeroase produse „potrivii listei”.

De exemplu, Dell ofer clien ilor s i un serviciu de vânzare în flux care le permite s aleag diferite caracteristici din calculatorul lor. A adar s-ar putea, aplica la vânzarea în flux a revistelor sau muzicii (posibilitatea de a se compune un disc cu opere scurte în flux).

Firma  $m$  este, a adar, acea care ofer tuturor consumatorilor acela i produs, caracterizat de localizarea sa  $l_m$  pe segment. Produsul care nu corespunde întocmai preferin elor fiec rui consumator, distan a  $x$  care îl separ de produsul s u ideal provoac o inutilitate  $tx$ . Parametrul  $t$  poate fi interpretat ca ata amentul consumatorului fa de produsul s u ideal. Firma  $i$  ofer clien ilor s i un produs personalizat. Anume ea preia r spunderea de a adapta produsul s u preferin elor consumatorului. Ea dispune în acest caz de un produs de baz caracterizat de o localizare  $l_i$ . Adaptarea acestui produs îl cost  $Tx$ , dac produsul ideal al clientului s u este situat la distan a  $x$  de  $l_i$ . Dar, oricare ar fi cererea consumatorului, ea ofer acela i pre pentru aceast ofert personalizat. Acestei analize îi poate fi transpus majoritatea rezultatelor acestui model, îndeosebi:

- Cu cât ata amentul consumatorilor fa de produsul lor ideal este mai puternic, cu atât mai mult firmele ridic pre ul lor i realizeaz un profit înalt. Acesta este valabil nu doar pentru firma care ofer un produs personalizat, dar, de asemenea, pentru firma care ofer un produs standardizat, de i partea de cump r turi scade (ofertele 1 i 2).

- O stabilire a tarifului fix la oferta personalizat procur de la firma  $i$  un avantaj strategic (oferta 3).

Exper ii prezic c volumul global de e-commerce în 2014 ar putea dep i 1200 miliarde USD. Pân în prezent, dezvoltarea rapid a tranzac iilor on-line are o mul ime de presiuni asupra comercian ilor cu am nuntul care doresc s optimizeze infrastructura logistic , prin care clien ii au posibilitatea de a ob ine produsele lor într-un anumit loc i la momentul potrivit. Potrivit unui studiu de piata de e-commerce, juc torii diferitelor pie e mondiale constuie sistemul de livrare vizând preferin ele culturale sensibile i de consum ale clien ilor din zon .

Tendin ele cheie ale pie ei:

Aproximativ 40% din popula ia de pe planet are acces la Internet;

1. În 2007-2012, volumul de tranzac ii online a crescut cu 15% pe an, în timp ce pia a de retail – doar 0,9%;

2. În 2013-2017, liderii în termeni de cre tere de e-commerce vor fi rile în curs de dezvoltare (cel mai semnificativ salt, peste 36%, este de a teptat în Indonezia i China);

3. Rusia se afl pe locul 7 în lume. Se estimeaz o cre tere a pie ei de comer on-line, fiind estimat la 12,5% în 2013-2017;

4. Principalul centru de e-commerce din Moldova este Chi in ul sau B l iul. În regiune, dezvoltarea este limitat de lipsa

problems of logistic costs and demand (lack of consumer confidence, the housekeeping equipment level, etc.).

#### Interpretation in terms of product differentiation

Hotelling's classic model has two possible interpretations: a geographical interpretation and an interpretation in terms of product differentiation. This dual interpretation can also be attributed to our model. Analysis in the previous sections can be applied to competition between two firms, one offering a standardized product and another a customized item. The Internet was noted as developing numerous products "to fit".

For example, Dell offers its customers a selling service flow that allows them to choose different characteristics from their computer. So they could apply to the sale of magazines or music streaming (possibility to compose a short work flow disc).

Company  $m$  is therefore offering all customers the same product, characterized by its location on the segment  $lm$ . The product does not exactly match each consumer preferences, the distance  $x$  that separates him from his ideal product causes hopelessness  $tx$ . The parameter  $t$  can be interpreted as a consumer's commitment to its ideal product. The company  $i$  offers its customers a personalized product. Namely it assumes liability to adapt its product to consumer preferences. It has in this case a commodity characterized by location  $li$ . Adapting this product costs him  $Tx$ , if consumer's ideal product is located at a distance  $x$  from  $li$ . But whatever consumer's demand is, it offers the same price for this customized offer. This analysis may be implemented with the help of most of the results of this model, especially:

- The stronger consumer's commitment to their ideal product is, the more firms raise their price and achieve a high profit. This is true not only for the company that provides customized product, but also for the company that provides a standardized product, although shopping decreases (offers 1 and 2).

- A fixed tariff setting for personalized offer from the company  $i$  gives a strategic advantage (offer 3).

Experts predict that the global volume of e-commerce in 2014 could exceed 1200 billion USD. So far, the rapid development of online transactions have a lot of pressure on retailers who wish to optimize their logistic infrastructure through which customers have an opportunity to get their products in a particular place and at the right time. According to a market study of e-commerce, players of various world markets represent delivery system targeting sensitive cultural preferences and consumer needs in the area.

Key market trends:

About 40% of the population of the planet has access to the Internet;

1. In 2007-2012, the volume of online transactions increased by 15% per year, while the retail market - only by 0.9%;

2. In 2013-2017, the leaders in terms of e-commerce growth will be developing countries (the most significant leap - over 36% - is expected in Indonesia and China); 3. Russia is ranked 7 in the world. Market growth of online commerce is expected, estimated at 12.5% in 2013-2017;

4. The main center of e-commerce in Moldova is Chisinau and Balti. In the region, the development is limited

infrastructurii logistice bune.

Recent, dezvoltarea tranzacțiilor pe piața presupune deschiderea de noi magazine în zone comerciale de prestigiu din New York și Paris etc. Acum – aceasta înseamnă, de asemenea, o infrastructură logistică eficientă cu mari complexe de depozitare specializate și centre de sortare. Creșterea popularității tranzacțiilor on-line a căpătat un caracter global. Și pentru a satisface cererea de consum și de perspectivă culturală a publicului internațional, comercianții cu amănuntul utilizează în mod activ noi tipuri de infrastructură. Până în prezent, pondrea vânzătorilor on-line din volumul pieței globale de retail este de aproximativ 4%, continuând să crească rapid. Între 2007 și 2012, volumul schimburilor comerciale prin Internet ca un întreg a crescut cu 14,8% pe parcursul anului. Și, de exemplu, volumul global de vânzare cu amănuntul pentru aceeași perioadă a crescut cu doar 0,9%. Țările în curs de dezvoltare rămân în urmă economic de Țările dezvoltate în ceea ce privește infrastructura e-commerce. Dar este posibil ca, pe viitor, creșterea rapidă a vânzătorilor on-line va avea loc tocmai în aceste țări. De aceea, în următorii cinci ani, am putea asista la schimbări globale în domeniul plăților la nivel mondial. Potrivit prognozelor, în 2017 liderii după ritmul de creștere în domeniul e-commerce va fi Indonezia, China, India, Mexic. Rusia în această listă este pe locul 7 (până la 12,5%). În Țările dezvoltate se estimează o dinamică moderată. Deși, conform prognozelor, în Marea Britanie și America de Nord rata de creștere va fi mai mult de 10% pe an. Pe viitor, planificând extinderea pe piața internațională a comerțului electronic comercianții trebuie să decidă pentru ei înșiși ceea ce resurse să investească în țările cu o infrastructură logistică slab dezvoltată și în curs de dezvoltare. Având în vedere că în următorii 5 ani, aceste investiții se vor recupera, sau se vor concentra pe piețele dezvoltate, cu o rețea extinsă de depozite. În multe țări dezvoltate strategiile de comerț prin multicanale au condus la mari schimbări în piața logistică. Aceste strategii implică integrarea canalelor de desfacere, cum ar fi magazine, Internet-site-uri și platforme mobile. Ele permit clienților să aleagă cel mai potrivit model de comandă, livrare, plată și restituire. În diferite țări sunt răspândite diferite modele:

- În Marea Britanie și alte piețe dezvoltate, unde cumpărătorii preferă să recupereze bunurile în centre speciale de eliberare a lor, cea mai importantă componentă a strategiei comerțului on-line este modelul «click and collect».

- Germania se află pe locul doi după cifra de afaceri a e-commerceului din Europa. Creșterea comerțului electronic este cauzată de creșterea cererii pentru proprietăți mai mari (în centrele de distribuție), de către dealerii de specialitate.

- În Australia, nivelul de automatizare al comerțului online este în creștere rapidă. Pe viitor vor exista facilități pe scară largă logistice specializate. Aici sunt toate modelele populare de eliberare a marfurilor prin celulă, precum și companiile care oferă servicii, emiterea și returnarea bunurilor.

- La rândul său, țările în curs de dezvoltare, în lanțul de aprovizionare al comerțului online, variază în funcție de o serie de factori – politica locală, economia, tradițiile locale și altele subtile.

- În America, potrivit estimărilor, tranzacționarea on-line este de aproximativ de 30% din cererea de formate de stocare în vrac. Chiar lângă marile orașe ale vânzătorilor on-line, cumpărăturile on-line sunt deschise în centre de distribuție de mari dimensiuni, și aproape de orașe mici – depozite medii. Acest lucru permite să

by the lack of good logistic infrastructure.

Recently, the development of market transactions involve opening of new stores in prestigious shopping areas in New York and Paris etc. Now - this means also an efficient logistic infrastructure with large storage complex and specialized sorting centers. The rising popularity of online transactions has become global. And to meet consumer demand and cultural perspective of the target audience, retailers are actively using new types of infrastructure. So far, online sales share of global retail market volume is approximately 4%, continuing to grow rapidly. Between 2007 and 2012, the volume of trade through the Internet as a whole increased by 14.8% during the year. And, for example, the overall volume of retail sales for the same period increased by only 0.9%. Developing countries stay behind economically developed countries in terms of e-commerce infrastructure. But it is possible that in future, the rapid growth of online sales will take place precisely in these countries. Therefore, in the next five years, we could see global changes in global payments. According to forecasts, in 2017 leaders keeping the pace of e-commerce growth will be Indonesia, China, India, Mexico. Russia in this list is the 7th (up 12.5%). A moderate dynamic is expected in developed countries. Although, according to forecasts, in the UK and North America the growth rate will be more than 10% per year. In future, planning international market expansion of e-commerce merchants have to decide for themselves what resources to invest in countries with underdeveloped logistic infrastructure and developing one. Taking into consideration that over the next five years, this investment will recover, or will focus on developed markets with an extensive network of warehouses. In many developed countries multichannel commerce strategies lead to large changes in the logistics market. These strategies involve integrating sales channels such as shops, Internet sites and mobile platforms. They allow customers to choose the most appropriate model order, delivery, payment and refund. In different countries different models are widely used:

- In the UK and other developed markets, where buyers prefer to purchase the goods in specialized centers the most important component of online commerce strategy is "click and collect" model.

- Germany is at the second place according to the turnover of e-commerce in Europe. The growth of electronic commerce is caused by increasing demand for larger properties (distribution centers) by specialist dealers.

- In Australia, the level of e-commerce automation is growing rapidly. In future there will be specialized logistics facilities at a large scale. Here are all popular models of reselling goods by cell. And companies offering services, issuing and returning of goods.

- In its turn, developing countries, in e-commerce supply chain varies depending on a number of factors - local politics, economy, local traditions and other subtleties.

- In America, according to estimates, online trading is about 30% of the demand for bulk storage formats. Right next to the major cities of online sales, online shopping are open in distribution centers of large scale and nearby small towns - average deposits. This enables customers to deliver

livreze marf clien ilor în întreaga ar în ziua comenzi.

- Ast zi, în toate este important confortul. Clien ii doresc s cumpere produse în modul cel mai convenabil, în timp ce pia depozitelor a fost creat sub un anumit model de livrare. În urm torii cinci ani, pia a este în a teptarea apari iei unui nou tip de obiecte logistice, care vor putea oferi orice mod de livrare necesar.

- La rândul s u, în rile în curs de dezvoltare lan ul de aprovizionare în comer ul online variaza în func ie de o serie de factori – politiciii, economie, tradi iile locale i alte probleme.

- În China, primele spa ii de stocare (pentru comer prin Internet) au fost concentrate în principal în Beijing, Shanghai i Guangzhou. Cu toate acestea, din 2011 principalii participan i ai pie ei chineze de e-commerce a început s - i dezvolt centre de distribu ie în alte regiuni în curs de dezvoltare rapid .

- În Brazilia, boom-ul comer ului on-line a provocat cererea pentru noi depozite. Cel mai mare centru de logistic în ar este în ora ul São Paulo. Noi intersec ii logistice apar în imediata apropiere a principalelor drumuri – lâng ora ele Barueri, Cajamar, Guarulhos.

- În India, ponderea tranzac iilor online este sub 1% din totalul pie ei cu am nuntul. Aici depozitele sunt orientate spre deservirea doar în cele mai importante ora e. Structura fiscal complicat a condus la descentralizarea re elelor de stocare. Cele mai multe dintre ele constau din obiecte mici, împr tiate în diferite zone ale rii. Un impozit pe bunuri i servicii, care este de a teptat în viitorul apropiat, va fi un stimulent bun i va conduce la o cre tere a cererii pentru centre de distribu ie de mari dimensiuni.

- În Rusia, conform analizei, ponderea tranzac iilor on-line nu reprezint mai mult de 2% din totalul pie ei. Aceast rat modest se explic prin nivelul sc zut de acces la Internet, precum i utilizarea limitat a cardurilor de credit i neîncrederea general a oamenilor în sistemele de plat on-line. De asemenea, mul i au dubii vizând fiabilitatea de prestare a serviciilor online, în livrarea produselor de calitate.

- Comer ul electronic începe s prind i la moldoveni. În s , de i deschiderea unui magazin on-line te scute te de un ir de cheltuieli i b t i de cap, comer ul on-line avanseaz foarte încet la noi comparativ cu alte ri. Cu toate c fenomenul se bucur de succes în str in tate, moldovenii nu prea se gr besc s schimbe mersul la pia sau la ghereta de la col pe cump r turile on-line, relateaz [8]. Actualmente, potrivit unui studiu al Biroului de Audit al Tirajelor i Internetului, peste 620 mii de moldoveni au cump rat anul trecut produse i servicii de pe Internet. Dac raport m cifra la num rul total al popula iei (3,5 mil. cet eni), doar 17,7% din moldoveni cump r online. Totodat , dac raport m aceea i cifr la num rul total de utilizatori de Internet, observ m c ponderea este u or mai ridicat , de aproximativ 36,6%. Cele mai multe dintre acestea vând de obicei produse TIC, cum ar fi electrocasnice, telefoane mobile sau computere. Aici amintim de magazine mari i cu o gam variat de produse ca bestdostavka.md, rozetka.md, 01.md etc. Dintre magazinele de ni , (cu excep ia TIC), lista de magazine online nu va fi una impun toare: autoport.md, farmacie-online.md, flowers.md, bestseller.md, etc. Printre 300 cele mai accesate site-uri din Moldova, stipulat de Alexa Rank, reg sim: 999.md, zap.md, bestdostavka.md, arbus.md, Agentia Transcor, Alfalitera, Arax-Impex, AutoPort.md, Bambino.md, Bebelush.com, BestDeal.md, Bestseller.md, Birovits S.R.L., Bolotnov Grup, Cabinet Plus,

goods throughout the country on the day of order.

- Today, everything that is important is comfort. Customers want to buy products in the most convenient way, while deposit market was created under a certain model of delivery. In the next five years, the market is awaiting the emergence of a new type of logistics objects, which can provide any necessary way for delivery.

- In its turn, in the developing countries, e-commerce supply chain varies depending on a number of factors - political, economic, local traditions and other issues.

- In China, the first storage space (for Internet commerce) was concentrated mainly in Beijing, Shanghai and Guangzhou. However, in 2011 the main Chinese market participants in e-commerce began to develop distribution centers in other rapidly developing regions.

- In Brazil, the boom of online commerce has caused demand for new deposits. The largest logistics center in the country is the city of São Paulo. New logistics intersections appear near the main roads - near the cities of Barueri, Cajamar, Guarulhos.

- In India, the share of online transactions is less than 1% of the total retail market. Here deposits are service-oriented only in major cities. Complicated tax structure led to the decentralization of storage networks. Most of them consist of small objects scattered around the country. A tax on goods and services, which is expected in the near future, will be a good incentive and lead to an increase in demand for large distribution centers.

- In Russia, according to the analysis, the percentage of online transactions is not more than 2% of the total market. This modest rate is explained by the low level of Internet access and limited use of credit cards and general people's mistrust in online payment systems. Also, many doubt regarding the reliability of performance of online services, in delivering quality products.

- Electronic commerce is starting to take over Moldovans. But, though opening an online store saves you a range of costs and headaches, online trading progresses very slowly here compared to other countries. Although the phenomenon is successful abroad, Moldovans are not too quick to turn the pace in the market or in the corner booth of online shopping, according to [8]. Currently, according to a study by the Audit Bureau of Circulations and the Internet over 620 thousand Moldovans bought last year products and services on the Internet. If we compare the total population figure (3.5 mil. Citizens), only 17.7% of Moldovans buy online. However, if we compare the same figure by the total number of Internet users, we notice that the percentage is slightly higher, about 36.6%. Most of them usually sell ICT products such as home appliances, mobile phones or computers. One might remember great shops with a wide range of products as bestdostavka.md, rozetka.md, 01.md, etc. Of niche stores (excluding ICT), the list of online stores will not be impressive: autoport.md, farmacie-online.md, flowers.md, bestseller.md, etc. Among 300 of most visited sites in Moldova, stipulated by Alexa Rank, we find: 999.md, zap.md, bestdostavka.md, arbus.md, Agentia Transcor, Alfalitera, Arax-Impex, AutoPort.md, Bambino.md, Bebelush.com, BestDeal.md, Bestseller.md, Birovits SRL, BOLOTNOV group, Cabinet Plus, Carapuz

Carapuz magazin, Cartel-Sistem, Ciupi.md, Comfi.md, Cupon.md, Data Network Communication, dostavka.md, Ecomama.md, Elitur-Curco II, Emotion Trading, Etery.Md, Eurostock SRL, FashionClub.md, Gastronom.md, Globus, Hipernet, HomeClimat, Ines Morosan, Inet Expres, Isic.Md, Itins. Net, ivi.md, kidshop.md, Lady's, Marry.md, Matrix-Sis, MediaNet, Meganet. i pandashop.md [10]. Potrivit BATI, anume b rba ii, care, de obicei, sunt i cei mai solvabili, de in o pondere de 21,45% din totalul celor care fac cump r turi online de câteva ori pe an, în timp ce femeile care fac cump r turi online cu aceea i frecven constituie doar 19,2% [9].

**Concluzii.** În pofida „de localizarii” aparente ce ine de prezen a firmei Internet, se arat c concuren a r mâne sensibil la elementele legate de spa iu (localizare, costul transportului). Se remarc , de asemenea, c tarifarea fix a transportului pentru to i consumatorii s i ofer firmei de comer electronic un avantaj strategic în raport cu concuren a sa. În pofida acestui fapt, expansiunea sa pare limitat , chiar i în cazul costurilor logistice nule. De altfel, modelul prezentat comport o interpretare în termeni de diferen iere a produselor. Într-adev r, majoritatea rezultatelor poate fi transpus la concuren a dintre o firm oferind un produs personalizat i o firm oferind un produs standardizat. Noi expunem, de asemenea, cazul de localiz ri endogene. Magazinul alege, a adar, s se plaseze în centrul segmentului, ceea ce convinge firma de comer electronic s - i schimbe decizia de a servi o parte din cererea sa. Într-un mod general, când magazinul tradi ional ocup o pozi ie suficient central , firma de comer electronic nu serve te decât o parte din cererea sa pentru a atenua concuren a în pre uri.

Limita principal a modelului ine de faptul c nu exist în cadrul comer ului electronic i comer ului tradi ional decât un singur actor. Ar fi interesant de considerat cazul unui oligopol de fiecare parte, îns rezolu ia ar fi atunci mult mai complex . Totodat , modelul nostru permite s ilustre m o concuren local , cum este cazul în marea distribu ie de exemplu. El ar putea totu i s fie îmbog it de diverse extensiuni precum introducerea unui parametru de „preferin pentru Internet”, ilustrând, de exemplu, gradul de echipament al administr rii sau încrederea consumatorilor fa de acest mod de pondere pe plat . De altfel, prezen a unui cost fix pentru firma de comer electronic face s apar o categorie de echilibru unde ea este exclus de pe pia [7].

magazin, Cartel-Sistem, Ciupi.md, Comfi.md, Cupon.md, Data Network Communication, dostavka.md, Ecomama.md, Elitur-CURCO II, Emotion Trading, Etery.Md, Eurostock SRL, FashionClub.md, Gastronom.md, Globus, Hipernet, HomeClimat, Ines Morosan, Inet Expres, Isic.Md, Itins.net, ivi.md, kidshop.md, Lady's, Marry.md, Matrix-Sis, MediaNet, Meganet. i pandashop.md [10]. According to BATI, namely men, who are usually the most creditworthy, have a share of 21.45% of those who shop online several times a year, while women who shop online with the same frequency is only 19.2% [9].

**Conclusion.** Due to the apparent "relocation" related to the company's Internet presence, we show that competition remains sensitive to space-related elements (location, transportation costs). It also notes that fixed transportation pricing for all its consumers offers to e-commerce company a strategic advantage relative to its competitors. Nevertheless, expansion seems limited, even if logistics costs are null. Moreover, the model presented entails interpretation in terms of product differentiation. Indeed, most of the results can be transposed to competition between a company offering a personalized product and a company offering a standardized product. We expose also the case of endogenous sites. A store chooses therefore to be placed in the center segment, which convinces e-commerce company to change its decision to serve a portion of its demand. In a general way, when a traditional store occupies a position that is centrally enough, e-commerce company serves only part of its demand to reduce price competition.

The main limit of the model is the fact that there is a single actor in e-commerce and traditional commerce. It would be interesting to consider the case of an oligopoly on each side, but the resolution would then be more complex. However, our model allows to illustrate the local competition, as in the great distribution for example. It could still be enriched by various extensions such as the introduction of a parameter of "preference for the Internet", showing, for example, the degree of administration equipment or consumer confidence to share on this way of payment. Moreover, the presence of a fixed cost for e-commerce company does back up category equilibrium where it is excluded from the market [7].

#### Referin e bibliografice/ References:

1. DUMANS M. E. Competition between on line retailers and traditional shops. *Document de travail CREST, nr 2002-30.*
2. FONCEL J., GUYOT M., JOUENAU-SION F. Compétition entre banque à distance et banque locale, *mimeo*, Gremars, Université de Lille 3, Core, Université catholique de Louvain.
3. HOTELLING H. Stability in Competition, *Economic Journal*, 2012, nr. 39, p. 41-57.
4. KATZ A., THISSE J.-F. Spatial Oligopolies with Uniform Delivered Pricing, H. OHTE et J.-F. THISSE (eds), *Does Economic Space Matter?*, St Martin's Press, New York, 2013.
5. NORMAN G., PEPALL L., RICHARDS D. Versioning, Brand-Stretching, and the Evolution of e-Commerce Markets, *Discussion Papers Series*, Department of Economics, Tufts University.2001
6. THISSE J.-F., VIVES X. On the Strategic Choice of Spatial Price Policy », *The American Economic Review*, 1988, nr.78 (1), p. 122-137.
7. SMITH M. D., BRYNJOLFSSON E. Consumer Decision-Making at an Internet Shopbot: Brand Still Matters », *Journal of Industrial Economics*, 2001, nr.49 (4), p. 541-558.
8. [http://www.eco.md/index.php?option=com\\_content&view=article&id=8747:comerul-on-line-se-extinde-i-in-republica-moldova-ins-destul-de-lent&catid=103:itacomunicaii&Itemid=474](http://www.eco.md/index.php?option=com_content&view=article&id=8747:comerul-on-line-se-extinde-i-in-republica-moldova-ins-destul-de-lent&catid=103:itacomunicaii&Itemid=474)
9. <http://itmoldova.com/it-news-md/eco-comertul-on-line-se-extinde-si-in-republica-moldova-insa-destul-de-lent/>
10. <http://www.allmoldova.com/ro/companies/electronic-trade/>

Recomandat spre publicare: 04.09.2014



**IMPLICAREA  
PARTICIPAN ILOR PIE EI  
IN INTERVENŢIILE DE CEREALE  
ALE UE IN UNGARIA**

**Judit NÓGRÁDI, Universitatea din Pannonia,  
Facultatea Georgikon, coala Doctoral  
de tiin e de Management i  
Administrarea Afacerilor, Ungaria**

*On the grain market, the increase of prices is the farmer's interest, while fall in prices favours the traders. Using market intervention for price stabilization mainly privileges the farmers, as the intervention price is known well before planting, but serves also the traders and end users by providing a predictable market environment. Considering that unlike traders, most grain producers don't have storage capacity at their own disposal, and that the administrative burden brought forth by the EU's intervention*

**Cuvinte cheie:** grâu, porumb, interven ie pe pia a de cereale, pre ul de pia , agricultor, comerciant.

**Introduction.** The farmers in Hungary follow the changes of grain prices with attention. They are trying to calculate selling and purchase prices by predicting the weather conditions and crop yields. However, in Hungary the price of cereals, primarily maize and wheat depends on the weather and the expected yield only to a certain extent, it is largely influenced by the world market prices, the European prices, as well as by governmental intervention.

The prices of the domestic market could have been affected by Hungary's accession to the European Union, the EU regulations themselves, and also by the interest of protecting the EU.

By introducing the EU's intervention system, the market price of grain became more predictable.

During the operation of the grain market intervention system, it appeared that small farmers could not guarantee the homogeneous quality and the minimum quantity specified in the regulations. In addition, most of the farmers were not able to undertake the huge administrative load generated by the intervention system. Market participants' involvement in grain intervention also depends on the fact whether they have storage capacity or not, and if they can finance the storing period of four months between making their offers and the actual buying-in. Storage capacity owners got their yield transferred in place (in-situ), while participants without storage capacity got their yield transferred via delivery.

Without a detailed analysis of data, I assume that a larger proportion of cereals offerings was made by the traders, rather than the farmers. This assumption will be examined by analyzing the data.

**MARKET  
PARTICIPANTS' INVOLVEMENT  
IN THE EU'S GRAIN INTERVENTION  
IN HUNGARY**

**Judit NÓGRÁDI<sup>1</sup>, University of Pannonia,  
Georgikon Faculty, Doctoral School of  
Management Sciences and  
Business Administration, Hungary**

*on the grain market encumbered the participation in the measure, I presume, that a larger proportion of traders could be involved in the measure. My analysis highlights the fact that farmers were able to adapt to the regulations and sell their grain for intervention. This is proven by the fact that for the intervention buying as of the offerers, 60% of the farmers made a bid for selling their produce. Nevertheless, it can be recommended to lay great emphasis on informing the market participants to make them aware of the changes in time.*

**Key words:** wheat, maize, grain market intervention, market price, farmer, trader.

**JEL Classification: Q11, Q12, Q13, Q19**

**Literature Review**

It is a longstanding aim of agricultural policy concepts to stabilize the farmers' income by balancing agricultural prices. Agricultural policy aims can be classified from various aspects, including the principles and more common economic policy purposes promoted (Henrichsmeyer-Witzke, 1994). The first, more general aim is to improve the effectiveness of the economy. The second group involves the objectives of distribution (redistribution of income) are. The third substantial objective is price stability (Fert , 1998). One should always think about strengthening the farmer's bargaining position, when talking about agricultural policy aims.

Article 39. of the Treaty establishing the European Economic Community (EEC) declares, that agricultural prices must be stabilized, and proper income has to be guaranteed to people working in agriculture (Újhelyi, 1991). Most of the OECD-members also made an official declaration regarding the stabilization of agricultural prices and farmers' income (Winters, 1989-1990).

Methods and practices of the developed countries' are taken over by the Hungarian agricultural market regulation as well, which was adopted in 1993, when referring to price and income stabilization in the preamble of the law (Fert , 1995; 1998). Until Hungary's accession to the EU (2002) fix priced buying-in was the cereal market measure which showed the most similarities to the EU's intervention system. The guaranteed price considering the market conditions was determined by regulation every year. According to Jancsik and Kató (2002) the guaranteed price was set lower than the domestic and global market prices (except in 1998), with no intention to provide extra subsidies for farmers.

<sup>1</sup> © Judit NÓGRÁDI, judit.nogradi@gmail.com

The guaranteed price did not reach 70% of the flat cost of the farmers', producing on average production levels. The buying-in of the produce meeting the required quality standards was carried out at the determined fix price to the extent of the quota.

I agree with several authors (Csillag, 1998; Laczkó - Szke, 2000; Popp szerk., 2000; Erdész, 2001) declaring that the guaranteed price buying-in system was not able to fully fend off the market failures, as the system in Hungary was unpredictable. The price was announced ad hoc, after the detection of market disturbances, following the harvest. The guaranteed price was varying from year to year, also the buying-in could only be performed to the extent of the quota.

In my opinion, the guaranteed price buying-in, would have been more efficient, if the prices had been set before planting, and not at the time when rough estimates could be made based on the harvested quantity. As a result, farmers' dependence would have decreased by being able to make more precise calculations of their minimum income.

The intervention measures were introduced in Hungary in 2002, by virtue of the government regulation regarding intervention buying-in and subsidised warehousing of the wheat produced in 2002. Without a doubt, these regulations were different from the EU's current intervention system, but they can be considered as a transitional measure. The act on the agricultural market regime made it possible to announce the conditions of the intervention before planting, but this never happened, because the agricultural government announced the regulations after the harvest, thus traders were kept in doubt regarding the harvesting prices. It was usually experienced on the free market that prices fell when there was a good harvest, but did not raise high enough when there were poor yields. Those with a capability to store their crop were in a more advantageous situation (Rieger et al., 2005).

Despite the multiannual preparation for Hungary's EU admission, the domestic market participants were quite unfamiliar with the EU's grain intervention system. The community regulations were well-known before planting, and they have not changed after the harvest, which was something definitely new for the market participants (Rieger et al., 2005).

Compared to the previously existing domestic scheme, the EU's intervention system showed significant difference in leading off the excess grain stocks. Formerly in Hungary it the surplus grain had been sold for exports to lower-priced European countries, whereas after the accession, the surplus was predominantly sold for intervention as well as for exports in an insignificant proportion.

During the adaptation of the EU's intervention system, the ministry made some serious efforts to determine the conditions in a way to enable Hungarian farmers or at least large-scale producers to take part in the intervention system directly. For this reason, 80 tons was established as the minimum quantity of an offer was.

My assumption is that even the conditions were in favour of farmers, most of the cereals sold for intervention was offered by traders.

### Methods of Research

The aim of the analysis is to define the percentage of traders and farmers participating in the grain intervention buying-in.

For the analysis I used the database provided by the Agricultural and Rural Development Agency's (Hungary's paying agency), the organization responsible for the management of grain intervention including buying-in and sales, as well as the support schemes for farmers farmers.

Given the fact, that the intervention buying-in period is between November 1 and May 31, the analysis was conducted on a yearly basis, so thus when indicating economic years, a reference is made to both years at issue.

#### 3.1. The definition of farmers and traders:

According to the legal regulations, direct area payments can be received only by those who are producing crops in the given area. The measures regarding the sales of intervention stocks mainly involved trading firms, which submitted applications for buying the intervention stocks.

Given the above, I am assuming, that the offerer of cereals,

- a) who received area-based payment, is a **farmer** (producer)
- b) who is a natural person and bought goods over 5000 tons of weight during the sales of grain intervention stocks is a **trader**.

It may also happen, that the grain is produced by the trader itself, therefore, I examined the overlap between the two categories:

- a) if the overlap is less than 10%, there is no need for a separate category,
- b) is over 10%, there is a need to establish a third category (the farmer-trader).

I also examined the area not fitting into any of the two categories: if the common part

- a) is less, than 10%, no separate category is needed for the comparison
- b) is over 10%, a fourth category should be created (neither farmer, nor trader).

The participants in a specific measure are registered by their registration numbers in the records kept by the Agricultural and Rural Development Agency. Based on the registration numbers, I determined the categories listed above were determined by using Microsoft Excel. Based on the database of direct area payments and intervention buying-in, I filtered out the market participants whose registration number was included in both data-bases, thus the abovementioned group of farmers was determined. As a first step, from the database of intervention sales from the offerers I filtered out natural persons, and secondly the participants who - during the given financial year - bought cereal intervention stocks of over 5000 tons, thus determining the group of traders established above. Following this, the database of intervention buying-in was complemented by using registration number-based aggregations. I also determined the common and uncommon parts of the aggregated sets of data.

### 3.2. Specifying the involvement of farmers and producers in the intervention buying-in

I was searching for an answer to the question of in what proportion farmers participated in the buying-in of intervention cereals. Regarding the categories specified above, I observed changes in the numbers of participants, as well as the offered quantities for each type of the grain crops. During the headcount it is important to feature a registration number only once, as the applicants were allowed to make several offers, but in terms of the analysis, they are traders, farmers or farmers-traders only once.

The data is represented on charts as well: analysing the number of participants and the offered quantities by financial year, by type of grain crop and in total.

#### Results and its Discussion

In my analysis, to conduct an evaluation of farmers' role in the system of intervention, first I reviewed the process of intervention buying-in. The first step of grain intervention is buyin-in, whereby the offered grain stocks are procured by the paying agency, in accordance with the pertaining legislation.

#### 4.1. Process of the intervention buying-in:

- 1) Submission of the offer
- 2) Administrative control of offers
- 3) Disposition: assigning storage capacity to the offers
- 4) Delivery
- 5) Decision on the takeover of cereals
- 6) Payment of the purchase price

##### 4.1.1 Submission of the offer

###### *Rules of involvement in the intervention system:*

The conditions of participation in grain intervention are laid down by EU and national legislation.

###### *Submission period:*

- in case of fixed price buying-in: November 1 – May 31
- in case of tendered buying-in: the period of time is opened by the Commission

###### *Cereals eligible for intervention:*

- in case of fixed price buying-in: common wheat may be offered to the extent of 3 million tonnes in the EU, at the price of 101,3 EUR/tonne (the monthly increase ends)

in case of tendering: barley, durum wheat, maize, sorghum, paddy rice and common wheat can be offered in quantities over 3 million tons. Tenders are opened by the Commission. For common wheat, any homogeneous lot of not less than 80 tons harvested within the Union can be offered for intervention (10 tons in case of durum wheat).

A security of 20 EUR/ton shall be provided. The offered cereals should meet the EU's quality requirements. The tender can not be varied or revoked, except when an allocation coefficient is applied by the Committee. The cereals offered should be kept separately at the storage place designated in the tender, in a transportable state.

###### *Specifying the place of storage:*

The tenderer has to specify the place of storage where the cereals will be transported. In case of in-situ storage, the products can only be offered for intervention if the offerer has a storage contract with the Agency at the time of the offer.

##### 4.1.2 Administrative control of the offer

At the Agency offers are evaluated in the order of receiving. Afterwards, a notification is sent to the offerers concerned regarding the approval of their offers.

##### 4.1.3 Disposition

*In case of takeover by delivery:* the storage place is specified in a way so that the transportation costs can be kept the minimum.

*In case of in situ takeover:* the takeover of wheat happens at the same storage place where the stock is at the time of submitting the offer, provided that this storage place meets the EU requirements.

The offerer and the designated storage place are notified of the type of the grain to be transported, as well as of its quantity and the deadline of delivery.

*Deadline of delivery:* transportation should be finished no later than three months from the date of issuing the delivery order, and must be completed by June 30. In case of batch swapping, the deadline is August 31.

##### 4.1.4 Delivery

*Scheduling:* the tenderer and the storage operator agree on the days of delivery and jointly prepare the delivery schedule in consideration of the deadline of delivery. The storage operator shall send back the schedule of delivery (signed by the storage operator and the offerer) to the Agricultural and Rural Development Agency no later than one month from the date of receiving the transportation notification. The transportation of the grain offered for intervention shall be completed by the offerer tenderer, in accordance with the schedule of delivery.

*On-site inspection:* during the on-site inspection, it is checked by the Agency's staff whether the grain stock offered exists. The inspectors also check the quantity (by weighing or volumetric measurement), the quality (rapid check), and whether the offered cereals are kept separately. During the takeover, a member of a quality certification laboratory (designated by the ARDA, and approved by the Grain and Feed Trade Association) takes samples from every 500 tons of the offered grain, and sends the samples to the laboratory for further analysis.

##### 4.1.5 Decision on takeover

###### *Date of provisional acceptance:*

- In case of transportation: upon receiving the entire lot of grain
- In case of in-situ: the day after the issuance of the delivery order.

The decision regarding the takeover of the grain offered is based on the findings of the on-site inspection and the laboratory tests. In case of acceptance, the list of grain lots taken over the decision of acceptance of the produce, and calculation of the purchase price is prepared by the Agency and sent to the offerer and the storage operator.

The offer will be refused by the Agency, if the tendering process, the quality or the quantity of grain doesn't meet the regulations.

*Determining the purchase price:* after the quality and quantity assessment of the offer, the purchase price gets specified, affected by the following factors:

###### *Intervention price:* 101,31 €/ton

The basic price is subject to a 0,46 €/ton monthly increment from 1 November to the point of the commencement of transport, not exceeding 31 May (*Table 1*). This increment is the compensation for storage costs. Since 1 November, 2010 the EU does not provide any storage cost compensation.

Table 1

## Changes of monthly increments

Month	VII.	VIII.	IX.	X.	XI.	XII.	I.	II.	III.	IV.	V.	VI.
Monthly increment EUR/t	-	-	-	-	0,46	0,92	1,38	1,84	2,30	2,76	3,22	3,22

Source: Article 8, paragraph 1, point a) of EC Regulation 1234/2007, own editing.

In accordance with the Commission Regulation, the *quality parameters* can increase or decrease the buying-in prices.

Price can also be altered by *transport cost correction*, which has to be added to or deducted from the buying-in price depending on the distance of transport. The standard for the calculation of the costs of transport is the distance from the intervention centre that is the closest to the place of the offer, as the transportation cost between the two locations is paid by the offerer. If the distance between the storage place of the grain offered and the designated storage exceeds the distance between the place of the offer and the intervention centre, the additional transportation cost is paid by the Agency to the offerer. The settlement of transportation cost correction is based on the flat rates (HUF/t/km) and the reference distances defined by the Agency beforehand. Following 1 November 2010 the determination of transportation cost correction has changed: the role of intervention centers has ceased: the centers are not considered as a factor in determining the costs of delivery. The transportation should be carried out at the lowest price: the distance is measured between the storage place of the offer and the target storage. For a distance less than 100 kilometers, the costs of transportation are paid by the client, whereas for larger distances transportation is paid for by the Agency.

The price to be paid is reduced by fee of the laboratory tests. In case of taking over the lot on the spot, the one-time

removal fee is deducted from the price to be paid.

The implementing regulations determine the prices in EUR, while the payments by the Agency are made in HUF. Until 31 December 2006 the EUR/HUF exchange rate was based on the rate published by the European Central Bank at 14:15 on the last business day preceding the first day of the delivery of grain. Since January 1, 2007 the EUR/HUF exchange rate is based on the rate of the first day of the month prior to the occurrence of the transaction.

Concerning intervention buying-in, the day of receiving the offer – that is the day of receiving the tender application form by the Agency – is considered as the day of the occurrence of the transaction.

#### 4.1.6 Paying the purchase price

The purchase price is paid by Agency, based on the decision accepting the offered grain and under the terms established therein. Until the marketing year 2009/2010, the transfer of the purchase price occurred between 30-35 days from the date of receiving the quality certificate. After 1 November 2010, the payment shall be made within 65 days from the date of conditional acceptance.

Following the review of the buying-in process, I determined the percentage of farmers and traders participating in intervention buying-in.

#### 4.2 Definition of farmers and traders:

Throughout the overall period (between 2004-2011) 5238 operators participated in the intervention buying of grain (Table 2).

Table 2

## Changes in the participation of farmers and traders in the intervention buying-in

	Participants (%)	Quantity (%)
Farmer	52	40
Trader	25	30
Farmer-trader	21	25
Neither a farmer nor a trader	2	5
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Source: Based on ARDA (2011) information, own editing.

An overlap of over 10% showed between the group of farmers and the traders (regarding the number of participants: 21%, and in terms of quantity: 25%). Consequently, the farmer-trader group was also taken into consideration in my analyses.

The operators that could not be classified as members of any groups based on the criteria mentioned in the section on

Materials and Methods, represented only 2% regarding the number of participants and 5% in terms of the quantity of buying-in, therefore this group was ignored in the analysis.

Based on the above, the analyses were carried out considering three categories:

- farmer (producer)
- trader
- farmer-trader

**4.3. Determining the participation of farmers and traders in the buying-in process**

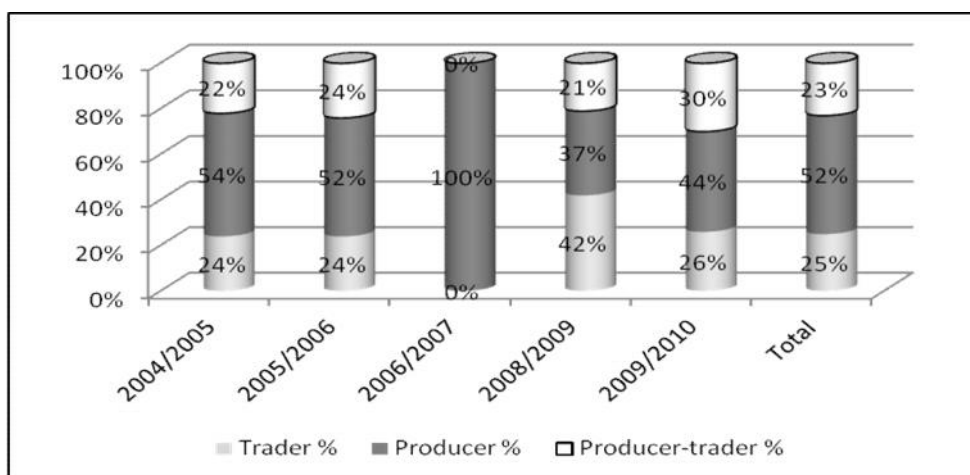
To determine the participation of farmers and traders, first I analyzed the buying-in process based on the number of participants, then the quantity offered, concerning wheat, maize and marketing years respectively.

**4.3.1 The participation of farmers and traders by marketing year**

First, I examine the overall participation rate of farmers and traders in the intervention buying-in by marketing year.

In the first two marketing years examined, the ratio of the three participant categories was very similar to each other. Farmers were represented in the highest proportion

(52-54%), whereas the proportion of traders participating in buying-in was 24% (Figure 1). In marketing year 2006/2007, intervention buying was very limited, with only farmers participating. In marketing year 2007/2008 there was no intervention buying, hence this period will not be discussed. In marketing year 2008/2009, the participation rate increased in favour of the traders: the percentage of traders participating in grain buying-in was 42%, in, while that of the farmers' was 37%. In marketing year 2009/2010 farmers represented a proportion of 18% higher of the buying-ins than traders. Considering the average of the examined five years, the proportion of traders involved in the buying-in process was 25%, while that of the farmers was 52%.



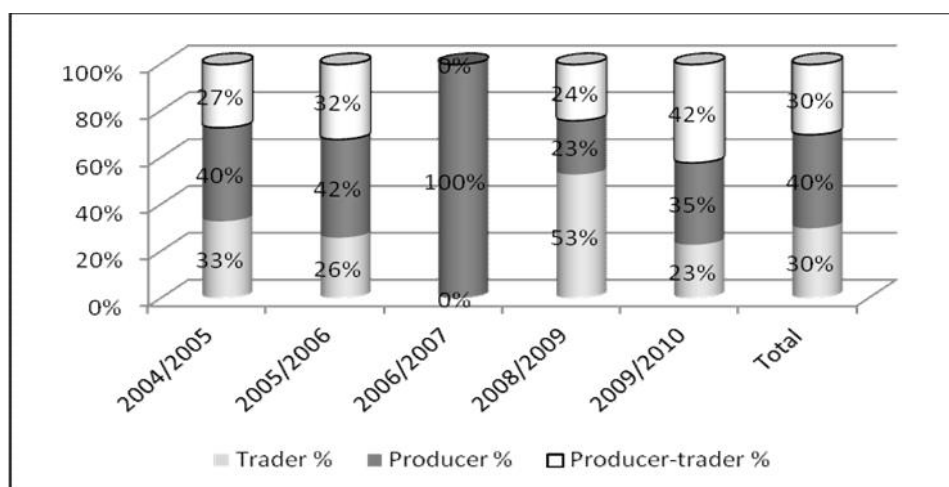
**Fig. 1. Proportion of participants involved in intervention buying-in, by marketing year**

Source: based on ARDA (2010) database, own editing.

Before carrying out the analysis, I assumed that the percentage of traders participating in grain buying-in would be larger. My assumptions were built on the fact, that after the accession to the EU, farmers did not have a proper storage base, and were not able to finance the cost of storage during the 4-month procedure of takeover. Nevertheless, based on the above, it can be concluded that the farmers were represented in a higher proportion considering grain buying-in.

To get an overall picture of the market players' participation in buying-in, it is not sufficient to examine only the proportion of the participants, but we must take a look at the the proportion of the market players in respect of the quantity of grain sold.

in terms of the amount of cereals sold, the proportion of the participation of operators was similar to the one analyzed concerning the participation rates; however, there is a difference proportionally (Figure 2).



**Fig. 2. The rate of participation in intervention buying-in regarding the offered quantities by fiscal year**

Source: based on ARDA (2010) database, own editing.

Four of the five examined years the farmers, in one case (2008/2009 marketing year) the traders sold larger quantities for intervention. In this particular year, traders sold 12% more grain than farmers. In the years, when the farmers sold larger quantities, they sold an average of 7-16% more than the traders.

On the whole, considering the total quantity of grain sold for intervention, 40% of the farmers, while 30% of the traders sold cereals (*Figure 2*). Contrary to my expectations the farmers were involved in buying-in by a 27% higher rate than traders. Although the difference between the participation rates is modest in terms of the quantity (10%), still the larger quantities of grain were sold by the farmers.

My assumption was that although the participation of farmers is larger, given the fact that traders buy grain for sale from farmers, considering the quantities offered for intervention, the traders will participate in a greater proportion in intervention. However, this assumption was contradicted by the results. Nevertheless, the size of offers for intervention per market participant confirmed the aforementioned hypothesis: taking into account the average, in each case the traders offered higher quantities of grain than the producers. Considering the average of the five examined years, the quantity of grain per offerer was nearly

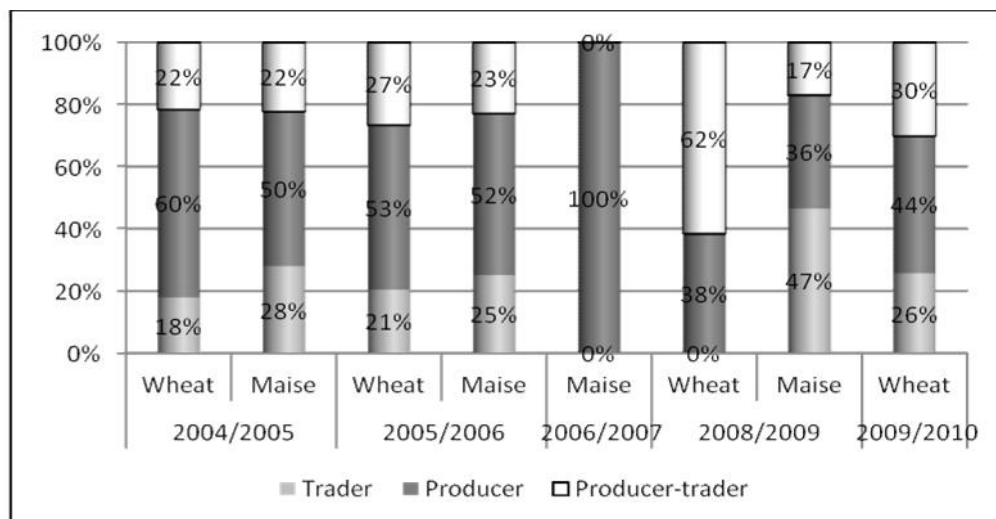
40% more in respect of traders than farmers.

After reviewing the involvement of farmers and traders by marketing year, I examine whether there is a difference in the participation of market players in terms of the type of grain.

#### *4.3.2 Participation rate of farmers and producers in the intervention sales of wheat*

Based on the number of participants, the number of traders participating in the intervention buying of wheat was lower than that of the farmers in each marketing year. In the economic years 2006/2007 and 2007/2008 there was no intervention wheat buying-in. In the economic year 2008/2009 the traders did not participate in wheat intervention, only the farmers and the farmers-traders were involved (*Figure 3*). Comparison between marketing years shows that the ratio of traders is between 18-26%, farmers' ratio ranged from 38 to 60%, each marketing year at least a 10% higher proportion of farmers were involved in intervention wheat buying-in as traders.

Considering participation rates in respect of wheat it is clear, that the farmers took part in intervention in a larger proportion. Below, an analysis of the wheat quantities offered is shown.



**Fig. 3. The participation rate of farmers and traders in the intervention buying-in by type of grain**

Source: Based on ARDA (2010) database, own editing.

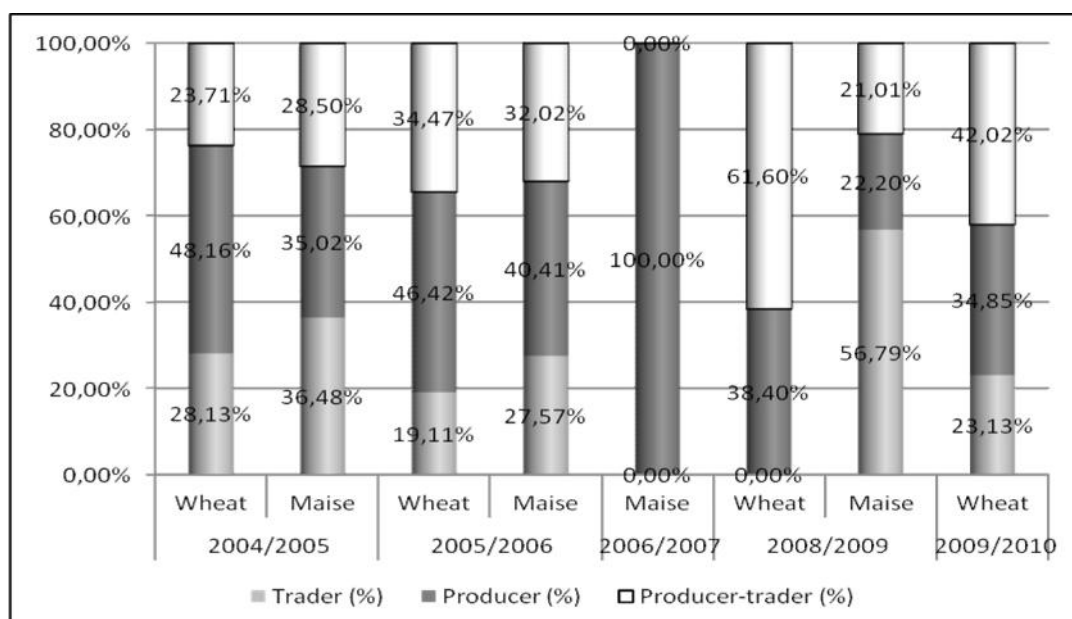
Although smaller numbers of traders participated in the intervention buying of grain, it is still assumed, that regarding wheat they sold larger quantities than the farmers. The analysis, however, revealed that participation rates of traders ranged from 19 to 28%, in terms of the quantity of wheat purchased (*Figure 4*). The results are very similar to the proportion of the number of participants' rate. Farmers' intervention sales ranged from 35 to 48%, except for fiscal year, the 2006/2007 when only farmers could sell their wheat for intervention. The farmer-traders contributed 23 to 62% of the wheat buying-in, in terms of volume.

In the intervention system – in terms of quantity – the quantity of maize procured was by far less than the quantity of wheat bought. Out of the five examined marketing years, significant quantities of wheat were procured for intervention in the first two years.

In the years when the intervention scheme operated, the farmers were represented in a greater proportion.

#### *4.3.3 Participation rate of farmers and producers in the intervention sales of maize*

In the first two examined fiscal years, 25-28% of the traders, and 50-52% of the farmers were involved in intervention maize buying-in. In the 2008/2009 fiscal year the rate of participation of traders was 47%, while the farmers represent a 36% share. In the 2006/2007 fiscal year minimal maize buying-in occurred, offered by farmers. In the 2007/2008 and 2009/2010 fiscal years no substantial quantities of maize were bought for intervention (*Figure 3*). In two out of the five fiscal years, maize was not procured for intervention, in two years the farmers, in one year the traders were involved in the measure in a larger proportion.



**Fig. 4. Participation rate of farmers and traders in the intervention buying in, regarding the cereal quantities sold, in terms of cereals**

Source: Based on ARDA (2010) database, own editing.

Considering the quantity of maize offered, the results I got for the first year were in accordance with my assumption: although the participation rate of farmers was higher (50%), while the traders were represented only by a share of 28%, in regards of quantity the representation rate is 36% for the traders, and 35% for the farmers, almost an equal share. This is due to the fact that traders offered higher quantities for intervention. In the second fiscal year farmers participated in maize sales in a larger proportion (10%), while 28% of traders were represented. In the 2008/2009 fiscal year 57% of intervention maize was provided by the traders, 22% was provided by the farmers (*Figure 4*).

In the first year of the EU's grain intervention, 2.25 million tons, in the second year 3.1 million tons of maize was bought. In the subsequent marketing year, buying-in was insignificant. It is important to emphasize that in years when significant intervention buying-in took place, the farmers represented a higher proportion in buying-in than traders.

In general, during the years of operating the intervention scheme, the farmers were represented by more than 50%, in both buying wheat and maize. The intervention system guarantees farmers to buy in the intervention grain at a determined intervention price (101,31 EUR/t). This guarantee makes the farmers less vulnerable to traders. Although the intervention system was significantly different from the previous domestic buy-in practices, and laid a significant administrative burden on the market players, the involvement of farmers show that they were able to prepare for the requirements of the EU, and a high proportion of them were able to take part in the measure. It follows from the above that the farmers benefited from intervention.

**Conclusions.** The results showed that my original idea of the traders' larger proportion participating in intervention buying was wrong. Participation of more than 50% of the producers in intervention measures prove that they could take an advantage intervention buying.

This is proven by the fact, that the producers were involved in the buying-in in the highest proportion (50-60%), while the proportion of traders ranged between 18-28%. Contrary to my expectations, I got similar results in terms of the quantity: the farmers themselves represented a higher proportion (35-48%), while the proportion of traders was lower (19-36%). However, it is also clear from the results, that in terms of quantity, the participation rates converged, which was possibly resulted by the fact that the traders sold larger quantities than farmers. The farmers were able to participate in the scheme by offering smaller quantities offerings (over 80 tonnes), and they did participate, which confirms that the intervention scheme protects farmers. It is very important that, contrary to the previous domestic practice, in the EU's intervention system the intervention price is announced prior to planting and it is guaranteed by the EU that grain is bought at this price if market players wish to sell their stock. This guaranteed price makes the market more predictable, reducing the vulnerability of farmers.

From the aspect of the participation of farmers in the intervention scheme, it is of great importance to provide information and training to the market players, because if they are informed of the changes of regulations in time, they can establish their market related decisions adequately.

Besides the above, providing information to the market players, is important for both to the market players themselves and the Agency. Complete and correct application forms allow for more efficient administration, since the number of calls for amendments of applications, rejections and appeals decrease. Exact knowledge of the rules results in faster receipt and faster buying-in: since if the offered product is of a quality meeting the requirements, homogenous and stored separately; in case of transportation an appropriate transport vehicle capacity will be made available; also in case of in situ delivery the placing in

storage is not older than 10 months and the appropriate stock records are available, etc. then there should be no problems during the on-site inspection. The market participants should become aware of all regulatory conditions to be able to successfully apply.

I propose that the government should further invest considerable amounts to develop the dissemination of information (chambers of agriculture, advocacy). The ministry has made serious efforts during the adoption of the EU intervention system, to define a framework that gives

Hungarian farmers, or at least the large-scale companies direct access to the intervention system.

This is the reason for establishing, for example the offered minimum quantity of 80 tones. Providing clear and complete information to market players is crucial, therefore I propose to develop a training system involving the background institutions dealing with agriculture, and the business federations as well. By the development of this information network, the market participants will be aware of the changes first-hand.

#### Referin e bibliografice/ References:

1. CSILLAG, I. *A gabonavertikum m ködése, növekedési tendenciái és a változás irányai*. Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet. Budapest, 1998. 97 p.
2. ERDÉSZ, F. *Az agrárszabályozási rendszer értékelése és továbbfejlesztése 2002-re*. Agrárgazdasági Tanulmányok, Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet. Budapest, 2001.
3. FERT , I. A mez gazdasági árak stabilizálásának problémáiról. In: Közgazdasági Szemle. 1995, vol. XLII, issue 3, pp. 256-269.
4. FERT , I. Létezik-e liberális agrárpolitika? 1998 [accesat 19 noiembrie 2014]. Disponibil: <http://beszelo.c3.hu/98/0708/04fereto.htm>
5. HENRICHSMEYER, W. WITZKE, H-P. *Agrarpolitik Band 2. Bewertung und Willensbildung*. Stuttgart: Verlag Eugen Ulmer, 1994. 639 s. ISBN 978-3-8252-1718-1.
6. JANCSON, Zs., KATÓ, N. Az intervenciós felvásárlás alkalmazásának lehet sége a gabona ágazatban Magyarországon az EU csatlakozásig, XXIX. Óvári Tudományos Napok, Agrártermelés- életmin ség, Mosonmagyaróvár, 2002. október 3-4. ISSN 1585-616X [accesat 19 noiembrie 2014]. Disponibil: Agrárökonómia Szekció/ Jancson.pdf
7. LACZKÓ, A., SZ KE, Gy. *Az AGENDA 2000 hatása az EU és a magyar gabonapiaci szabályozásra*. Agrárgazdasági Tanulmányok, Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet. Budapest, 2000. 150 p. ISBN 963 491 413 6 800.
8. POPP, J. *F bb agrárgazdasági ágazataink szabályozásának EU- konform továbbfejlesztése*. Agrárgazdasági Tanulmányok, Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet. Budapest, 2000. 142 p. ISBN 963491416 0 800.
9. RIEGER, L., JANCSON, Zs., KATÓ, N., NÓGRÁDI, J. Az intervenciós gabonafelvásárlás kezdeti tapasztalatai. In: Európai Tükör. 2005. június, X. évf. 6. szám, pp. 49-61.
10. ÚJHELYI, T. Agrárpolitikai célok az EK-ban és Magyarországon. In: Európa Fórum. 1991, évf. 3., sz. november, pp.3-11.

**Recomandat spre publicare: 04 .09.2014**



**RECENZIE**  
**la cartea dlui ION SÂRBU, dr.hab., prof. univ.**

”

( )”

Educa ia popula iei, în special a tinerilor, în vederea ob inerii competen elor antreprenoriale, este o condi ie necesar pentru cre terea num rului de IMM-uri i a nivelului de competitivitate a acestora. Acest lucru este deosebit de important anume în perioada actual , când cet enii au un spirit antreprenorial slab dezvoltat, i chiar la existen a afacerilor familiale, lipsesc tradi iile de implicare a copiilor în afaceri i de transmitere a experien ei prin succesiune. De aceea, o problem acut este educa ia i dezvoltarea la cet eni, în special în rândul tinerilor, a competen elor i aptitudinilor antreprenoriale i manageriale, înând cont de toate nivelele sistemului de educa ie, precum i de cursurile speciale de formare i reconversie profesional . Toate acestea confirm actualitatea c rii ,, ( )”, în limba român - **“Administrarea antreprenoriatului în condi iile rela iilor de pia (sintez )”**, elaborat de c tre doctorul habilitat, profesor universitar, dnul **Ion Sârbu**.

Cartea are caracter de sintez i cuprinde o gam destul de larg de probleme, legate de management i activitatea antreprenorial . Structural cartea este alc tuit din dou p ri.

Prima parte ”Bazele administr rii activit ii antreprenoriale în condi iile economiei de pia cuprinde 4 capitole.

În primul capitol ”*Formularea i dezvoltarea conceptului de administrare a activit ii antreprenoriale în sistemul de management*” este examinat succint evolu ia teoriei antreprenoriatului i istoria dezvolt rii tiin ei managementului. Mai detaliat sunt expuse particularit ile modelelor american i japonez de management al afacerilor, dezvoltarea colilor manageriale i a etapelor de dezvoltare a managementului.

*Capitolul doi ”Metodele de management i rolul lor în activitatea antreprenorial ”* ofer posibilitatea de a ne familiariza cu principalele metode de management i clasificarea lor, având în vedere, în primul rând, metodele economice, organizatorice i juridice de administrare a întreprinderilor.

În capitolul trei ”*Rolul factorului uman ca subiect de management în condi iile pie ei*” accentul se pune pe poten ialul personalit ii antreprenorului, tr s turile de caracter i abilit ile organizatorice ale acestuia, pe metodele de studiere i evaluare a lor.

No iunea i particularit ile activit ii antreprenoriale i problemele managementului acestora, precum i impactul factorilor interni i externi asupra dezvolt rii afacerilor sunt expuse în capitolul patru ”*Metodologiile evalu rii mediului antreprenorial în condi iile pie ei*”. Mai detaliat este prezentat analiza SWOT a activit ii de afaceri i unele aspecte ale evalu rii eficien ei investi iilor.

Partea a doua – ”Dezvoltarea i perfec ionarea proceselor antreprenoriale în economia modern ” – cuprinde de asemenea 4 capitole.

În capitolul cinci ”*Bazele teoretice privind crearea i func ionarea afacerilor în cadrul întreprinderilor mici i mijlocii*” este reflectat caracteristica general a IMM-urilor, criteriile de referire a întreprinderilor la categoria micilor afaceri i principalii indicatori ai dezvolt rii afacerilor în ara noastr . Un accent deosebit se pune pe importan a planului de afaceri, pe structura lui. Sunt examinate problemele asigur rii informa ionale ale afacerilor, importan ei informa iei i comunic rii în procesul de management al întreprinderilor.

În capitolul ase ”*Bazele concuren ei în sistemul antreprenorial*” sunt analizate esen a i tipurile de concuren , avantajele competitive i strategiile de creare a lor în condi iile pie ei; sunt abordate problemele managementului anticriz în afaceri.

Deoarece activit ii antreprenoriale îi este caracteristic un nivel ridicat de risc, posibilit ile de reducere a acestuia sunt expuse în capitolul apte ”*Asigurarea activit ii antreprenoriale în condi iile concuren ei*”.

În capitolul opt ”*Negocierile ca form de comunicare în activitatea antreprenorial ”* este examinat un element important al afacerilor – cultura comunic rii. De asemenea, sunt prezentate formele de comunicare în afaceri, metodele de realizare a negocierilor i principalii factori cu impact asupra acestui proces.

Bibliografia, prezentat în lucrare, cuprinde 102 surse în limbile român , rus i englez . Cartea este expus pe 335 de pagini.

Cartea ar fi avut de câ tîgat, dac în denumirea ei, în locul termenului “*administrarea*” ar fi fost utilizat termenul “*managementul*”, care într-o m sur mai mare corespunde esen ei activit ii antreprenoriale.

Lucrarea se adreseaz , în primul rând, studen ilor, care studiaz cursul de antreprenoriat. Deoarece aspectele activit ii antreprenoriale sunt examinate în carte suficient de larg, materialul poate prezenta interes i în procesul de predare a bazelor managementului i microeconomiei, precum i pentru cursurile de instruire a antreprenorilor în unele aspecte ale afacerilor i managementului. În plus, sinteza, elaborat de dnul I.Sîrbu, poate fi util pentru antreprenori i speciali tii serviciilor economice ale întreprinderilor în solu ionarea problemelor practice a afacerilor, pentru toi cei interesa i de problemele activit ii antreprenoriale i managementul afacerilor.

**Iena ACULAI,**

**Director al proiectului de cercetare a antreprenoriatului,  
cercet tor tiin ific coordonator al INCE,  
doctor în economie, conferen iar cercet tor**

**Valeriu DOGA,**

**Consultant tiin ific al INCE,  
doctor habilitat, profesor**

**CERIN E**  
**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 aibă caracter original și să conțină o noutate determinată. Formulele teoretice trebuie confirmate prin calcule 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 tiprite **în limba română și engleză**. Textul va fi tiprit pe o singură parte. **Tabelele, diagramele și figurile se prezintă într-un variant unic, 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), cu Nota în subsol la prima pagină a articolului: © Nume Prenume (autor), . email**
- 3.
4. **Adnotarea va conține: Actualitatea, Scopul, Metodica, Rezultate (Times New Roman, 10pt, cursiv, cca 100 cuvinte, în limba română și engleză)**
5. **Cuvinte cheie (6-8 cuvinte, Times New Roman, 10pt, cursiv, în limba română și engleză);**
6. **JEL (numărul conform sistemului de clasificare Journal of Economic Literature)**
7. **Introducere**
8. **Conținutul de bază – denumirea va fi expusă în întregime din tema lucrării**
9. **Concluzii**
10. **Referințe bibliografice (15-20 surse)**
11. **Data prezentării**
12. **Data aprobării**

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*). Referințele vor conține 15-20 surse bibliografice și nu vor fi numerotate. În text se vor indica trimiteri bibliografice, conform numărului de ordine în listă (de ex., [Nume Prenume, anul], care vor fi scrise cu litere latine).

Articolele tiprite (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, declară în scris responsabilitatea pentru autenticitatea materialului (**Notă: Declar pe propria răspundere că lucrarea prezentată este autentică, fără tentă de plagiere. Data prezentării: \_\_\_\_\_ Semnătură: \_\_\_\_\_**).

Decizia privind publicarea sau excluderea articolului în/din numărul revistei se ia la nivel al colegiului redacțional. Recenzarea articolelor științifice se face anonim. 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 22,90. 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/](http://www.ince.md/complexul-editorial/);  
e-mail: [bircaulita@mail.ru](mailto:bircaulita@mail.ru)**