

MINISTERUL EDUCAȚIEI, CULTURII ȘI CERCETĂRII AL REPUBLICII MOLDOVA

UNIVERSITATEA DE STAT „ALECU RUSSO” DIN BĂLȚI



Facultatea de Științe Reale, Economice și ale Mediului  
Catedra de științe economice

***ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE  
PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE***

MATERIALELE CONFERINȚEI ȘTIINȚIFICE INTERNAȚIONALE

Bălți, 15-16 septembrie 2017



Bălți, 2018

Redactor responsabil **TCACI Carolina**, dr., conf. univ. USARB

**Colegiul de redacție:**

**BABII Leonid** – dr. hab., prof. univ. USARB

**TOPALA Pavel** – dr. hab., prof. univ., Președintele consiliului științific USARB

**BURLACU Natalia** – dr. hab., prof. univ. ULIM

**GANEA Victoria** – dr., conf. univ. USM

**TRUSEVICI Alla** – dr., conf. univ. USARB

**TROFIMOV Victoria** – dr., conf. univ. USPEE

**DUICĂ Mircea Constantin** – dr., conf. univ. UVTR

**CRISTACHE Nicoleta** – dr., prof. univ. Universitatea „Dunărea de Jos”, Galați, România

**BRANAȘCO Natalia** – dr., conf. univ. USARB

**OLEINIUC Maria** – dr., conf. univ. USARB

**AMARFII-RAILEAN Nelli** – dr., conf. univ., Prorector în problemele relațiilor internaționale și integrării europene USARB

**RUSU Natalia**, laborant superior USARB

**Descrierea CIP a Camerei Naționale a Cărții**

**„Asigurarea viabilității economico-manageriale pentru dezvoltarea durabilă a economiei regionale în condițiile integrării în UE”, conferință științifică internațională (2017; Chișinău).** Asigurarea viabilității economico-manageriale pentru dezvoltarea durabilă a economiei regionale în condițiile integrării în UE: Materialele conferinței științifice internaționale, Bălți, 15-16 septembrie 2017 / red. resp.: Tcaci Carolina; col. red.: Babii Leonid [et al.]. – Bălți: US „Alec Russo”, 2018.

– 322 p.: fig., tab.

Antetit.: Univ. de Stat „Alec Russo” din Bălți, Fac. de Științe Reale, Econ. și ale Mediului, Catedra de Științe econ. – Texte: lb. rom., engl., rusă. – Rez.: lb. engl. – Referințe bibliogr. la sfârșitul art.

– 50 ex.

ISBN 978-9975-50-215-3.

082:378.4(478-21)=135.1=111=161.1

**Responsabilitatea pentru conținutul și corectitudinea articolelor  
revine autorilor.**

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

© *Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți, 2018*

ISBN 978-9975-50-215-3.

CONȚINUT

**SECȚIUNEA nr. 1. PROBLEMELE VIABILITĂȚII ECONOMICO – MANAGERIALE  
PENTRU ASIGURAREA DEZVOLTĂRII DURABILE**

<b>ABO ARABEHA Hafez, OUDA Abu Guda. PERFECȚIONAREA PRESTĂRII SERVICIILOR CALITATIVE ÎN INDUSTRIA OSPITALITĂȚII DIN ISRAEL</b> .....	6
<b>BABII Leonid. ASPECTUL METODOLOGIC AL EFICIENȚEI MARGINALE A FONDURILOR PRODUCTIVE</b> .....	8
<b>BEȘLIU Iurie. MODELUL GESTIUNII OPERATIVE A VALORII ÎNTREPRINDERII</b> .....	11
<b>КИСЕЛЕВ Лилия. ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ МАРКЕТИНГА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ</b> .....	16
<b>DUICĂ Anișoara, ROBESCU Valentina Ofelia, MANOLACHE Claudiu Dorin, PĂUN Sorin. MANAGEMENTUL MEDIULUI – INSTRUMENT AL DEZVOLTĂRII DURABILE</b> .....	17
<b>PĂNOIU Laura, PETRIA Licuța. ASPECTE PRIVIND MARCA ȘI BRANDUL. IMPLICAȚII ASUPRA VALORII ORGANIZAȚIEI</b> .....	23
<b>OLEINIUC Maria. ANALIZA ȘI EVALUAREA SOLUȚIILOR DE FORMULARE A OBIECTIVELOR ÎNTREPRINDERII</b> .....	26
<b>ПАРМАКЛИ Д. М., ДУДОГЛО Т. Д. ЭФФЕКТИВНОСТЬ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ: МЕТОДИКА ОЦЕНКИ</b> .....	28
<b>PĂVĂLUC Benone-Vasile. MANAGEMENT PARTICULARITIES OF COMPLEX REGIONAL – TERMINAL PORT</b> ..	30
<b>PETELCA Oleg. ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE A ZONELOR RURALE DIN REPUBLICA MOLDOVA PRIN PRIORITIZAREA TURISMULUI VINULUI</b> .....	32
<b>POPESCU Constantin, POPESCU Constanța, DUICA Mircea Constantin, STEFAN Cristina Maria. GESTIUNEA RELAȚIEI DINTRE SISTEMUL SOCIO-ECONOMIC ȘI CAPITALUL NATURAL CA FUNDAMENT AL DEZVOLTĂRII DURABILE</b> .....	35
<b>RUSU Natalia. CRITERII DE SELECTARE ȘI APRECIERE A EFICIENȚEI MIJLOACELOR PUBLICITARE</b> .....	42
<b>ТКАЧ Каролина, САКОВСКИ Наталья, ПАРМАР Дипак Сингх. РАЗВИТИЕ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА</b> .....	46
<b>ШКИОПУ Ирина. ОСНОВНОЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ЦЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ</b> .....	49
<b>SLUTU Rodica. INSTRUMENTELE MARKETINGULUI INTERN ÎN CADRUL ÎNTREPRINDERILOR</b> .....	52
<b>SUSLENCO Alina, MOVILĂ Irina. POSIBILITĂȚI DE DEZVOLTARE ȘI VALORIFICARE A POTENȚIALULUI TURISTIC</b> .....	55
<b>TESELIOS Delia, SAVU Mihaela. EMPLOYMENT FORECAST IN ROMANIA</b> .....	59
<b>TODOS Irina. STUDIU CU PRIVIRE LA DEZVOLTAREA RAMURII DE FABRICARE A PRODUSELOR LACTATE DIN REPUBLICA MOLDOVA</b> .....	63
<b>TRUSEVICI Alla, RIBAC Nadejda, PROBLEMS OF TECHNOLOGICAL ADVANTAGE OF THE FIRM IN THE MARKET CONDITIONS</b> .....	65
<b>ЯНИОГЛО Алина. МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ</b> .....	67

**SECȚIUNEA nr. 2. CAPITALUL UMAN – FACTOR DE ASIGURARE A COMPETITIVITĂȚII**

<b>AMARFII-RAILEAN Nelli. STUDII SUPERIOARE ÎN ALTERNANȚĂ – SOLUȚIE PENTRU INSERȚIA EFICIENTĂ A SPECIALIȘTILOR DE PROFIL ECONOMIC PE PIAȚA MUNCII</b> .....	70
<b>AWADA Saleh. LABOR MARKET – THE ISSUE OF EDUCATION GREGORIAN EXPERIENCE</b> .....	72
<b>BELU Nicoleta, VOICULEȚ Alina. ROLUL CAPITALULUI UMAN ÎN ASIGURAREA AVANTAJULUI COMPETITIV DURABIL</b> .....	73
<b>BEN SHABO Rina. THE DECENTRALIZING MANAGER – AN IDEAL OR A DREAM</b> .....	75
<b>BÎRCĂ Alic. SPORIREA OCUPĂRII FORȚEI DE MUNCĂ PRIN FLEXICURITATE</b> .....	78
<b>BRANAȘCO Natalia, FILIP Nelly. MIGRAȚIA DE REVENIRE – OBIECTIV AL POLITICII MIGRAȚIONISTE A REPUBLICII MOLDOVA</b> .....	81
<b>COJOCARU Virginia. PARTICULARITĂȚILE DERULĂRII BUSINESS-NEGOCIERILOR ÎN SPAȚIUL EUROPEAN</b> .....	83
<b>COLESNICOVA Tatiana, CIOBANU Mihail. DINAMICA INDICATORILOR PRINCIPALI AI PIEȚEI FORȚEI DE MUNCĂ DIN REPUBLICA MOLDOVA</b> .....	86
<b>DARAWSHEN Ahlam, SIROTA Julia. EMPIRICAL STUDY OF TEACHER'S INFLUENCE ON PUPILS' MOTIVATION</b> .....	90
<b>GARBUS Veronica. ANALIZA COMPLEXĂ A SITUAȚIEI TINERILOR SPECIALIȘTI ȘI INTEGRAREA LOR ÎN SFERA OCUPĂRII FORȚEI DE MUNCĂ DIN REPUBLICA MOLDOVA</b> .....	93
<b>MATEI GHERMAN Corina, BUTNARU Gina Ionela, TACU Georgiana, GURIȚĂ Doina. CAPITALUL UMAN INTELIGENT O SURSĂ IMPORTANTĂ PENTRU FIRMĂ</b> .....	97
<b>HEGHEA Ecaterina. EXPERIENȚA INTERNAȚIONALĂ A FORMELOR DE SALARIZARE ÎN DOMENIUL CERCETĂRII ȘTIINȚIFICE</b> .....	100
<b>КРИГУЛЬСКАЯ Татьяна Борисовна. ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКЕ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИЗУЧЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ</b> .....	104

<b>LIVIȚCHI Oxana, GRAUR Elena, HACINA Ludmila, BARAN Tatiana. REALIZAREA POLITICII DE PERSONAL PRIN DEZVOLTAREA PROFESIONALĂ A SALARIAȚILOR ÎN CONTEXTUL ADMINISTRĂRII ORGANIZAȚIONALE EFICIENTE</b> .....	107
<b>EDIT Lukacs, DAVID Sofia, TOTOLICI Sofia. PROVOCĂRI ETICE ÎN RECRUTAREA ȘI SELECȚIA RESURSELOR UMANE</b> .....	110
<b>СОРОЧАН Ольга. НАЦИОНАЛЬНЫЙ МЕНТАЛИТЕТ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА</b> .....	114
<b>БЛАГОРАЗУМНАЯ Ольга. ПРОЦЕСС СОЗДАНИЯ ИМИДЖА РУКОВОДИТЕЛЯ</b> .....	117
<b>ЦЫМБАЛ Н. В. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ</b> .....	119
<b>SECȚIUNEA nr. 3. ECONOMIA CUNOAȘTERII ȘI DEZVOLTAREA DURABILĂ</b>	
<b>AWADA Saleh. THE PROBLEM OF EXTERNAL TEACHERS IN HIGHER EDUCATION IN ISRAEL</b> .....	122
<b>BUGA Oleg, PĂVĂLUC Sabina-Elena. HIGHER EDUCATION AS A SECURITY ELEMENT</b> .....	123
<b>CALUGHER Viorica. ASIGURAREA CALITĂȚII ÎNVĂȚĂMÂNTULUI SUPERIOR DE CULTURĂ FIZICĂ DIN REPUBLICA MOLDOVA ÎN CONTEXTUL INTEGRĂRII EUROPENE</b> .....	124
<b>CHIȚIGA Georgiana. SCHIMBĂRILE CLIMATICE ȘI DEZVOLTAREA DURABILĂ. PROVOCĂRI MAJORE ȘI PRIORITĂȚI ABSOLUTE</b> .....	127
<b>CHIȚIGA Georgiana. SURSELE REGENERABILE DE ENERGIE – DEZVOLTAREA SECTORULUI ENERGIEI EOLIENE LA NIVELUL UNIUNII EUROPENE</b> .....	130
<b>COȘELEVA Natalia. TENDINȚE CONTEMPORANE ALE ECONOMIEI BAZATE PE CUNOAȘTERE</b> .....	134
<b>DANILIU Aliona, GRIBINCEA Alexandru. SISTEMUL INOVAȚIONAL AL REPUBLICII MOLDOVA ȘI IMPACTUL SĂU LA DEZVOLTAREA ECONOMIEI COMPETITIVE</b> .....	136
<b>BOGDAN Drăgan George, BLEOJU Gianita, BREBEANU Antoaneta. TRAKING UPON ROMANIAN E.U. INTEGRATION CONCERNING SUSTAINABILITY EXIGENCIES ON ROMANIAN TRANSPORTATION MARKET</b> ....	143
<b>FOCȘA Marcela. IMPACTUL E-COMERȚULUI ASUPRA ECONOMIEI</b> .....	145
<b>GRIȚCO Diana. DEZVOLTAREA INOVAȚIONALĂ A INSTITUȚIILOR DE ÎNVĂȚĂMÂNT SUPERIOR</b> .....	148
<b>ISACHI Silvia Elena. THEORETICAL ASPECTS ON THE ROLE OF MULTINATIONAL COMPANIES IN ECONOMIC DEVELOPMENT</b> .....	151
<b>MERENIUC Tatiana. SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND SUSTAINABLE TOURISM – PRINCIPLES AND CHALLENGES</b> .....	155
<b>MIHĂILĂ Nicoleta. COMPARATIVE ASPECTS REGARDING THE UNDERGROUND ECONOMY IN MOLDOVA AND SOME EUROPEAN UNION MEMBER STATES</b> .....	157
<b>MOSCALU Olga. UNELE ASPECTE PRIVIND ACCESUL GOSPODĂRIILOR CASNICE LA COMODITĂȚILE COMUNALE ÎN MEDIUL RURAL</b> .....	160
<b>NASALCIUC Irina. ASSESSING THE KEY LESSONS FROM EUROPEAN COUNTRIES REGARDING THE POLICY INCENTIVES FOR AN INTENSIVE PROPELLING OF RENEWABLE ENERGY MARKET INVESTMENTS</b> .....	162
<b>CRISTACHE Nicoleta, MICU Adrian, CAPATINA Alexandru, SUSANU Irina, BUHOICIU Florin. NOI PROVOCĂRI PENTRU PIAȚA ROMÂNEASCĂ – SEGMENTUL DE CONSUMATORI LOHAS</b> .....	167
<b>ПАРМАКЛИ Д. М., ТОДОРИЧ Л. П., ДУДОГЛО Т. Д. МЕТОДИКА ГРАДАЦИИ УРОВНЕЙ УРОЖАЙНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КУЛЬТУР</b> .....	172
<b>PĂVĂLUC Sabina-Elena, BUGA Oleg. REFLECTIONS ON CURRENT ECONOMIC COMPETITION</b> .....	175
<b>PENCEA Daniel. REPERE VIZÂND COMERȚUL ÎNTRE UE ȘI ROMÂNIA</b> .....	177
<b>POSTICA Maia, GRAUR Elena. DIMENSIUNILE MANAGEMENTULUI SCHIMBĂRILOR ÎN ASIGURAREA STABILITĂȚII ȘI DURABILITĂȚII DE DEZVOLTARE A FIRMEI</b> .....	180
<b>РОБУ Елена. МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ЛЕЧЕБНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА. ЛЕЧЕБНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЙ ТУРИЗМ В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА</b> .....	182
<b>РОБУ Елена. ЗАДАЧИ, ПРИНЦИПЫ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЛЕЧЕБНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА</b> .....	187
<b>ROȘCA-SADURSCHI Liudmila. INOVAȚIILE LA BAZA DEZVOLTĂRII ECONOMIEI NAȚIONALE</b> .....	192
<b>RUSNAC Vladislav, REICU Andrei. ROLUL STANDARDELOR ISO ÎN DEZVOLTAREA STRATEGICĂ A ÎNTREPRINDERII</b> .....	194
<b>RUSNAC Vladislav, URSU Mădălina. EFICIENȚA APLICĂRII INSTRUMENTELOR DE CALITATE PENTRU ASIGURAREA CREȘTERII ECONOMICE</b> .....	198
<b>SACOVȘCHI Natalia, PARMAR Singh Deepak, SAHA Surojit. THE ADVANTAGE OF E-COMMERCE AS A POWERFUL ECONOMIC CATALYST FOR EXPANDING GLOBAL BUSINESS IN A DEVELOPING COUNTRY</b> .....	203
<b>SANDU Maxim. FORME DE ORGANIZARE A COMERȚULUI INTERNAȚIONAL CU MATERII PRIME</b> .....	209
<b>SAVA Elena, CORETCHI Boris, COJOCARU Virginia, ROBU Tudor. DIRECȚIILE PRIVIND DEZVOLTAREA VIITORULUI EUROPEAN. RENOVAREA UE DUPĂ BREXIT</b> .....	212
<b>ȘIMON Adrian. TIPURI DE DISCRIMINARE ÎN PROCESUL DEZVOLTĂRII DURABILE</b> .....	215
<b>ȘIMON Adrian. STRATEGIA UNIUNII EUROPENE PENTRU DEZVOLTARE DURABILĂ</b> .....	217
<b>TROFIMOV Victoria, CRAINIC Galina. ANALIZA CONCEPTULUI DE PROIECT ȘI IMPORTANȚA PROIECTELOR ÎN ECONOMIA MODERNĂ</b> .....	219

<b>VANGHELE Cristian. MANAGEMENT OF DECISION POLICIES AT MACROECONOMIC LEVEL IN AGRICULTURE</b> .....	222
<b>VANGHELE Cristian. MANAGEMENT OF DOMESTIC AND EXTERNAL CRITICAL FACTORS AT MACROECONOMIC LEVEL IN AGRICULTURE</b> .....	225
<b>VĂRVĂRUC Daniela, STOICAN Mirela. EXPLOATAREA RESURSELOR TURISTICE DIN BAZINUL HIDROGRAFIC SUPERIOR AL VĂII PRAHOVA ÎN CONDIȚIILE DEZVOLTĂRII DURABILE</b> .....	229
<b>TROFIMOV Victoria. VALORILE EUROPENE ALE EDUCAȚIEI ȘI MULTICULTURALISMULUI ÎN SUPORTUL DEZVOLTĂRII DURABILE. CONTEXTUL REPUBLICII MOLDOVA</b> .....	231
<b>VORNICU Iuliana, ONUȚU Elena-Simfonia. MODERN PROJECT MANAGEMENT</b> .....	234
<b>ZUBCOVA Elena. REFORMA SPITALELOR PUBLICE</b> .....	236

**SECȚIUNEA nr. 4. PROBLEME ALE CONTABILITĂȚII ȘI AUDITULUI  
 ÎN CONDIȚIILE IMPLEMENTĂRII NOILOR STANDARDE**

<b>САКОВСКИ Наталья, ПАРМАР Дипак Сингх. ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ ОПТИМИЗАЦИИ РАБОТЫ ФИРМЫ</b> .....	239
<b>ЩЕРБАТЮК Василий. УЧЕТ КОМАНДИРОВОЧНЫХ РАСХОДОВ И ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ</b> .....	241
<b>ЩЕРБАТЮК Василий. ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ТЕОРИИ И МЕТОДОЛОГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА</b> .....	244

**SECȚIUNEA nr. 5. FINANȚELE ȘI ANALIZA ECONOMICĂ ÎN CONTEXTUL INTEGRĂRII ÎN UE**

<b>BALAN Aliona. SECTORUL TENEBRU ȘI DIMENSIUNILE SALE ÎN ECONOMIA REPUBLICII MOLDOVA</b> .....	248
<b>БАЛЫНСКИЙ Андрей. ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА В УСЛОВИЯХ ПОЛИТИЧЕСКОЙ РЕЦЕССИИ</b> .....	250
<b>KARA Bestenigar, GRIBINCEA Alexandru. BANKING SYSTEM OF TURKEY</b> .....	253
<b>BUZDUGAN Adriana. ACHIZIȚIILE GUVERNAMENTAL-MUNICIPALE: REFLECȚII, SUGESTII</b> .....	257
<b>CAZAC Ianina. DIAGNOSTICUL SITUAȚIEI DE FALIMENT ÎN CONDIȚIILE DESFĂȘURĂRII MANAGEMENTULUI FINANCIAR DE ANTICRIZĂ ÎN CADRUL ENTITĂȚII ECONOMICE</b> .....	262
<b>COCIUG Victoria, POSTOLACHE Victoria. CONTROLUL INTERN BANCAR – PARTE COMPONENTĂ A ACTIVITĂȚII BANCARE</b> .....	265
<b>COCIUG Victoria, ANDRONIC Alesea. GESTIUNEA RISCULUI ÎN CADRUL IMPLEMENTĂRII PRODUSELOR BANCARE INOVAȚIONALE</b> .....	267
<b>COCIUG Victoria, HINEV Olga. ROLUL ANTICIPĂRILOR INFLAȚIONISTE ÎN FORMAREA OPȚIUNILOR DE POLITICĂ MONETARĂ</b> .....	270
<b>DUMBRAVANU Lilia. MECANISMUL AUTOFINANȚĂRII LA NIVEL DE ÎNTREPRINDERE</b> .....	274
<b>ENICOV Igor, NICHITCIN Corina. UTILIZAREA CONTRACTELOR SWAP ÎN MANAGEMENTUL FINANCIAR</b> ...	276
<b>OPINCĂ Ina. ROLUL B.C. „MOLDOVA-AGROINDBANK” S.A. ÎN CADRUL SISTEMULUI FINANCIAR AL REPUBLICII MOLDOVA</b> .....	278
<b>MOROZNIUC Ion, IAȚIȘIN Tatiana. TENDINȚE ȘI PROVOCĂRI ÎN DEZVOLTAREA SECTORULUI BANCAR DIN REPUBLICA MOLDOVA</b> .....	280
<b>MOROZNIUC Ion. RISCURI, PROVOCĂRI ȘI PRIORITĂȚI ÎN DEZVOLTAREA FINANȚELOR PUBLICE DIN REPUBLICA MOLDOVA</b> .....	283
<b>NICHITCIN Corina. INSTRUMENTE DE GARANTARE A CREDITELOR CONTRACTATE CU SCOP INVESTIȚIONAL</b> .....	286
<b>OPINCĂ Ina. ROLUL MANAGEMENTUL FINANCIAR-BANCAR ÎN PROMOVAREA PRODUSELOR INOVAȚIONALE</b> .....	290
<b>POSTOLACHE Victoria, CURAC Andrei. RISC-MANAGEMENTUL ÎN PROCESUL GESTIUNII CORPORATIVE A ACTIVITĂȚII BANCARE</b> .....	292
<b>GĂNESCU Cristina, POSTOLACHE Victoria. OPTIMIZAREA MODELULUI DE AFACERI ÎN CADRUL BĂNCII</b> .....	295
<b>СКЛЯР Георгий Павлович, МОКЕРОВА Наталья Валентиновна. ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА В СТРУКТУРЕ МОДЕРНИЗАЦИИ КООПЕРАТИВНОГО СЕКТОРА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ</b> .....	299
<b>ȘESTACOVSCAIA Angela. CREDITAREA BANCARĂ ÎN CONDIȚII DE CRIZĂ ÎN REPUBLICA MOLDOVA</b> .....	301
<b>ȘESTACOVSCAIA Angela. PIAȚA SERVICIILOR DE LEASING ÎN REPUBLICA MOLDOVA</b> .....	304
<b>TIMUȘ Angela, COCIUG Victoria. IMPACTUL POLITICILOR FISCALE ASUPRA DECIZIILOR DE INVESTIȚIE A AGENȚILOR ECONOMICI</b> .....	307

**SECȚIUNEA nr. 6. ASPECTELE SOCIALE ȘI JURIDICE ALE INTEGRĂRII ÎN UE**

<b>BUDEVICI-PUIU Liliana. ASPECTE JURIDICE PRIVIND FAIR-PLAY-UL FINANCIAR</b> .....	311
<b>FOCȘA Marcela. THE FINANCIAL ASSETS – CONTRACTUAL RIGHTS BETWEEN ENTITIES</b> .....	314
<b>ȚCĂCI Carolina, STRATUȚA Diana. ASPECTE ALE DIMENSIUNII SOCIAL-ECONOMICE A CRIZELOR ORGANIZAȚIONALE</b> .....	317
<b>БОНДАРЕНКО И. Г., НАГОРНАЯ О. А., ФОРМИРОВАНИЕ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ БАЗЫ СТАНДАРТИЗАЦИИ СТРАНЫ НА ПРИНЦИПАХ СНИЖЕНИЯ ТОРГОВЫХ БАРЬЕРОВ КАК ФАКТОР ЕВРО-ИНТЕГРАЦИИ</b> .....	319

SECȚIUNEA nr. 1. PROBLEMELE VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE  
PENTRU ASIGURAREA DEZVOLTĂRII DURABILE

PERFEȚIONAREA PRESTĂRII SERVICIILOR CALITATIVE ÎN INDUSTRIA OSPITALITĂȚII  
DIN ISRAEL

ABO ARABEHA Hafez, manager,  
OUDA Abu Guda, manager

**Abstract:** The quality of services is a wise and profitable strategy because it not only allows to attract more new customers to tourism but also to work more effectively with existing segments to prevent them from escaping and to be less dependent of price competition. In addition, the high level of service quality allows to avoid additional costs associated with correcting past mistakes. Quality services promote the formation of a certain corporate culture that encourages employees to work at the highest level in order to help identify and reward such initiatives. Investigating the criteria in the hospitality industry allows for the assessment of the quality of the tourist product as an emotional response of the client, which depends on the increase of the requirements and the attitude of the staff in response to the clients. In general, the hospitality industry is directly dependent on the level of its clients' spending as well as on the monetary flow - which is the reason for the company and should be able to attract customers. An important factor in the development of the "smoke-free" industry is estimation of the measures in order to achieve customer loyalty and to encourage cost-of-service purchasing by offering a wide range of food and beverage menus, which is. The objectives of the research are to analyze quality as a strong element in increasing the satisfaction of tourists and to increase the profitability of tourism companies.

**Keywords:** hospitality industry, quality of service, economy, tourism, personnel, efficiency, staff, management.

În industria ospitalității pentru evaluarea calității produsului turistic servește reacția emoțională a clientului, care depinde de educație și atitudinea personalului, precum și de însuși client. În general, industria ospitalității este direct dependentă de nivelul cheltuielilor clienților săi, turistul este sursa fluxului de numerar – din care motive întreprinderea turistică trebuie să fie în măsură să atragă clienții și formarea loialității turiștilor și încurajarea achizițiilor de servicii, oferind o gamă largă de bucate și băuturi, o cultură înaltă al serviciilor, care pe o piață extrem de competitivă pentru serviciile de restaurant este un factor important în dezvoltarea acestui business. Calitatea este definirea corectă al așteptărilor și necesităților turiștilor. Se ține cont de concepția prestării serviciilor / produselor turistice, care satisfac nevoile clienților. În acest context, calitatea creează un avantaj competitiv [2].

Scopul cercetării constă în investigarea calității serviciilor turistice ca element competitiv în prestarea serviciilor competitive și prestarea produselor turistice privind satisfacerea clienților.

Metodologia cercetării apelează la metoda comparației, statistică, previziunii, inducției și deducției.

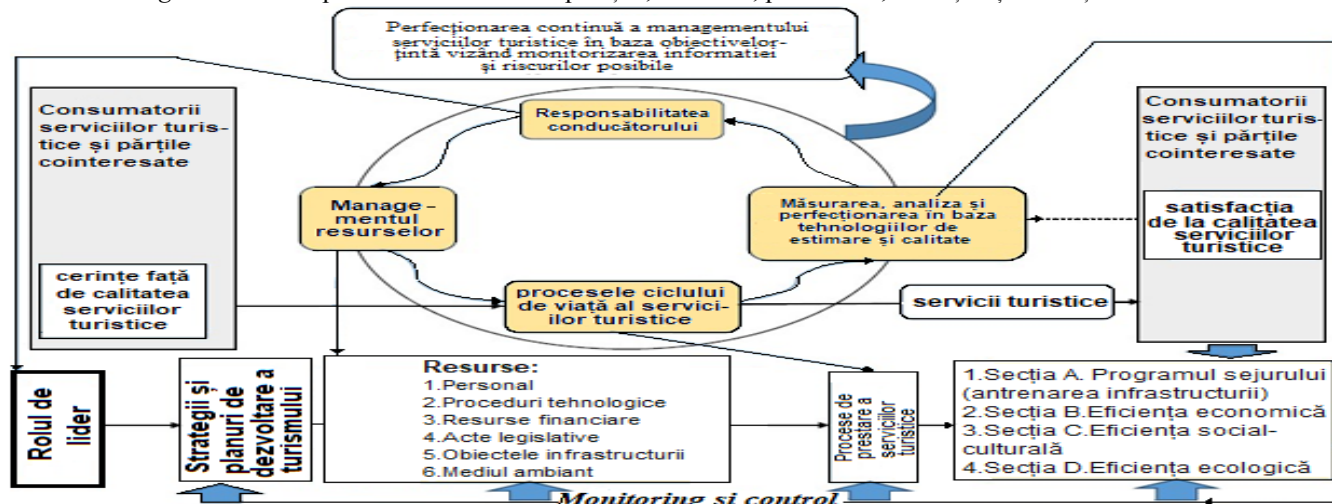


Figura 1. Modelul sistemului de asigurare a calității serviciilor turistice [1]

Sursa: cercetările autorilor

Calitatea turismului este un serviciu prestat în mod corect. Aici se combină două concepte: serviciile nu doar trebuie să corespundă nevoilor clienților (în aspect tehnic), dar, și tot sistemul de serviciu ar trebui să fie proiectat astfel, încât să se asigure și confortul oaspeților, și relații interpersonale bune. În acest sens, calitatea este baza competenței.

Strategia de dezvoltare a turismului pentru perioada de până în anul 2020 prevede că cheia pentru îmbunătățirea competitivității produselor turistice interne constă în asigurarea serviciilor turistice de calitate. Spre rezolvarea acestei probleme este orientat programul-țintă „Dezvoltarea turismului intern în Israel (până în 2020)” [6]. În conformitate cu standardul de stat din Israel „Prestarea serviciilor populației. Termeni și definiții”, calitatea serviciilor – reprezintă un mix de caracteristici ale serviciilor, care determină capacitatea sa de a satisface nevoile declarate sau de utilizare preconizată. În conformitate cu Standardul de Stat: indicator de calitate al serviciilor turistice este o caracteristică cantitativă a unei sau a mai multor proprietăți ale serviciilor care influențează calitatea acesteia.

Rezumând informațiile obținute în cursul analizei problemelor de calitate în sectorul turismului, se poate concluziona lipsa standartizării și unificării în acest domeniu. Pe lângă lipsa unui aparat conceptual și categoric definit în mod clar, nu există nici o metodă de evaluare a calității atât a produselor turistice și / sau serviciilor, precum și entitățile care desfășoară activități de turism; și nu există nici o metodă de îmbunătățire a calității turismului.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Calitate semnifică stare constantă. Se presupune că trebuie prestate servicii/produse la același nivel calitativ de fiecare dată. Instabilitatea – flagelul industriei turistice/hoteliere. Prin urmare, putem spune că calitatea este o performanță de executare [1].

**Tabloul 1. Indicatorii calității serviciilor turistice vizând gradul de antrenare al obiectelor de infrastructură în programul de sporire a calității serviciilor turistice în diverse țări [7]**

	Țări și regiuni				
	UE	SUA	Marea Britanie	Canada	Țările OCDE
	Elaborat de: European Commission	Elaborat de: Office of Travel and Tourism Industries	Elaborat de: Office for National Statistics	Elaborat de: Canadian Tourism Commission	Elaborat de: Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică
1. Programul de gestiune privind sejurul turiștilor gradul de antrenare al obiectelor infrastructurii turistice regionale în programul de sporire a calității serviciilor turistice teritoriale	1. Indicatorii de antrenare a entităților în politica dezvoltării turismului durabil; 2. Indicatorii de gestiune a programelor de dezvoltare durabilă la întreprinderile de turism; 3. Indicatorii gradului de satisfacere a clienților (turiștilor, excursionsanților, vizitatorilor); 4. Indicatorii componentelor programului informațional și comunicațional.	1. Indicatorii fluxului turistic receptor în țară pe calea aerului, inclusiv vizitatorilor Canadei; 2. Indicatorii utilizării și perfecționării infrastructurii de transport; 3. Indicatorii rapoartelor, monitorizării și estimării rezultatelor cercetării.	1. Indicatorii dezvoltării turismului durabil; 2. Indicatorii gradului de satisfacție a clientelei (turiști, vizitatori) și participanți ai sferei turistice.	1. Indicatorii fluxului turistic de pe piețele-cheie, desemnate de Comisia din Canada pentru Turism (CTC), inclusiv din SUA; 2. Indicatorii fluxului turistic receptor în țară pe calea aerului.	1. Indicatorii atractivității zonelor turistice; 2. Indicatorii realizării Planului Național de Dezvoltare a Turismului (National Tourism Action Plan); 3. Indicatorii accesibilității zonelor turistice prin utilizarea transportului avia.

Conform previziunilor Organizației Mondiale a Turismului către 2020, Israelul și țările Est-Europene ar putea intra în primele zece țări ale căror produse de turism vor avea cea mai mare cerere pe piața mondială a serviciilor turistice. Pentru prognoza a fost justificată, o strategie națională eficientă de dezvoltare a afacerilor turistice în aceste țări, capabile să transforme aceasta într-una dintre cele mai competitive sectoare ale economiei.

Modificarea orientărilor de guvernare și reglementarea juridică a activității turistice determină necesitatea actualizării regulamentelor administrative și juridice în acest domeniu. Acest lucru duce în mod inevitabil la necesitatea urgentă de a desfășura activități de cercetare științifică în domeniul reglementării administrative și juridice a turismului. Din această perspectivă se explică relevanța dezvoltării de orientări pentru a îmbunătăți calitatea serviciilor în regiunile de prestare a serviciilor turistice și crearea unui sistem de indicatori pentru a măsura eficiența regiunilor în acest domeniu [3]. Oportun ar fi estimarea riscurilor, care pot influența dezvoltarea turismului de calitate.

Consumatorul de astăzi, tot mai des la vizitarea structurilor de restaurație, atrage atenția nu numai la gustul alimentelor pe care le aduce, dar, de asemenea, de modul în care și l-au prezentat și atenția față de client. Mulți restauratori deja astăzi lucrează în mod activ în această direcție. Serviciul în industria ospitalității constă în abilitatea de a satisface cerințele și nevoile clienților. Această capacitate a personalului companiei de a menține un contact favorabil cu oaspetele, datorită căruia se formează o anumită impresie despre întreprindere [9].

Pentru a îmbunătăți calitatea instituțiilor de servicii din industria ospitalității, trebuie să facă mai întâi o analiză completă a instituției, auditul intern. Accentul principal ar trebui să se acorde în observațiile punctelor de contact ale personalului cu turiștii. În industria ospitalității, în businessul de restaurație punctele de bază sunt componentele serviciilor de restaurant, cum ar fi: disponibilitatea sălii de a întâmpina oaspeții, disponibilitatea personalului către deservire; salutul și plasarea oaspeților; prezentarea meniului; luarea comenzilor; servirea feluri de mâncare în onorarea comenzilor; petrecerea oaspeților.

**Tabloul 2. Ratingul țărilor lumii după indicele competitivității călătoriilor și turism în 2015 [8]**

Rating	Țara	Indice
1	Spania	5.3
2	Franța	5.2
3	Germania	5.2
4	SUA	5.1
5	Marea Britanie	5.1
6	Elveția	5.0
7	Australia	5.0
8	Italia	5.0
9	Japonia	4.9
10	Canada	4.9
44	<b>Turcia</b>	4,1
66	România	3,8
72	Israel	3,7
111	Moldova	3,2

Cele mai bune țări pentru turism din Europa sunt: Spania, Franța, Germania, Anglia, Italia. Dintre țările balcanice și central europene: Slovenia, Bulgaria, Polonia, Ungaria, Slovacia. Din țările euroasice: Rusia, Georgia, Azerbaidjan, Kazahstan,

Armenia. Cele mai bune țări pentru turism din America sunt: SUA, Canada, Mexic, Brazilia, Panama. În Africa: EAU, Qatar, Mauritius, Bahrain.

Pe baza analizei de servire de calitate, inclusiv chestionarea și interviuarea oaspeților, observarea activității și comportamentul personalului instituției poate identifica o serie de probleme, cu care, de obicei se confruntă oaspeții:

1. Adesea personalul nu se grăbește (clientul deja a venit!), prea mult timp servește oaspeții (o perioadă lungă de timp ia comanda, aduce comenzile, nu aduce un timp îndelungat restul);
  - se întâmplă adesea ca bucatele din lista de meniu lipsesc sau nu se poate prepara;
  - personalul nu activează în echipă și fiecare se consideră responsabil (formal) doar de locul / zona sa de muncă, fără să se gândească la impresia de ansamblu a instituției;
  - cu personalul nu se organizează (sau rar) cursuri și ateliere de lucru pentru a îmbunătăți profesionalismul lor;
  - chelnerii adesea nu sunt familiarizați cu meniul, caracteristicile de gust și compoziția diferitelor feluri de mâncare;
2. Cunoștințele barmenului sunt limitate privind gama sortimentală a vinurilor și băuturilor tari, frecvent limitându-se doar la sortimentul prezent în bar;
  - slab este dezvoltată cultura corporativă la întreprindere;
  - relațiile personale proaste dintre personal.

Pentru a îmbunătăți calitatea serviciilor pe baza analizei, întreprinderile au nevoie, în primul rând, de o serie de activități de formare și dezvoltare profesională a personalului său. La crearea unui program ar trebui să ia în considerare caracteristicile individuale și problematice în ceea ce privește întreprinderea. Este necesar să se deducă calitatea întreprinderilor prestatoare de servicii la un nou nivel. Prin urmare, este necesar să se apeleze la companii de consultanță profesională și antrenori de nivel înalt.

În ceea ce privește programul de îmbunătățire a calității conținutului, propunem includerea următoarelor grupe de măsuri, ateliere și training:

1. De calificare, care permit a spori calificarea personalului; îmbunătățirea competențelor și abilităților necesare pentru locul de muncă.
2. Competențele și abilitățile personale sau psihologice, care oferă posibilitatea de a consolida anumite calități psihologice și trăsături de personalitate; dezvoltarea calităților de lider și calități de conducător. De asemenea, trainingurile de orientare psihologică permit unei persoane de a dezvolta toleranță la stres și adaptabilitate la condițiile severe.
3. Business-instruirea, perfecționarea tehnologiilor de gestionare a personalului organizației și de creștere a vânzărilor întreprinderii. Formarea la astfel de training-uri include efectuarea cursurilor individuale sau de grup după programe specializate.
4. Serviciul de ospitalitate începe cu mult înainte ca oaspetele să-și servească comanda. Prima impresie oaspetele o primește după maniera cum a fost întâmpinat la locurile de parcare, l-a salutat portarul, administratorul, cum a fost oaspetele escortat la o masă vacant/ număr sau la obiectul de interes turistic, cât de repede comanda/doleanța a fost gata, și mulți alți factori, care afectează, în cele din urmă, nota finală a consumatorilor privind calitatea serviciilor.

#### REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:

1. Crotenco Iu., Gribincea A. Место и роль транспорта в системе международных услуг и его взаимодействие с международным туризмом. Materialele conferinței practico-științifice: Strategii de management, inginerie și tehnologii în transporturi, 28 octombrie 2005, Chișinău: UTM, 2006, p. 6-10.
2. Gribincea A. Ethics, social responsibility and corruption as risk factors. *Anale Sp.Haret*, 2017, Nr. 1, pp. 21-33.
3. Gribincea A., Barcaru I. Международный туризм – феномен мировой Экономики. „Dezvoltarea turismului la începutul sec. XXI. Turismul și biodiversitatea”. Conferința șt.-practică intern.(2010; Chișinău). Dezvoltarea turismului la începutul sec. XXI. Turismul și biodiversitatea: Conf. șt.-practică intern., 27 sept. 2010 / col. red. Al. Gribincea (red. resp.), Teimuraz Shengelia, S. Maximilian [et al.]. Chișinău: ULIM, 2011 (Tipogr. „Print-Caro” SRL). – 381 p. (p. 12-18).
4. Gribincea A., Crotenco Iu. Международный туризм в начале нового тысячелетия. *Economie și sociologie*, 2006, nr. 3, p. 10-22.
5. Gribincea A., Crotenco Iu. Расходы на международный туризм: состояние и тенденции. *Symposia Professorum, seria Economie, materialele conferinței*, 21 oct. 2005, Chișinău, ULIM, 2006, p. 116-119.
6. Gribincea A., Crotenco Iu. Интеллектуальная собственность и международный туризм. Conferința internațională științifico-practică: Problemele teoretice și practice ale economiei proprietății intelectuale, 24-25 noiembrie 2005, ed. IV, Chișinău: AGEPI, 2006, p. 61-64.
7. Gribincea A., Salame Hoda. Creșterea competitivității naționale. Metodologia formării inovatorilor. In *Revista Administrația Publică*. 2017, aprilie - iunie nr. 2, pp. 115 -128.
8. Travel and Tourism Competitiveness Index 2015. <http://gtmarket.ru/news/2015/05/07/7152>.
9. Грибинча А., Баркаръ И. Развитие международного туризма – как феномен современного мира. Universitatea agrară de Stat din Moldova. *Lucrări științifice / Univ. Agrară de Stat din Moldova; red.-șef Gh. Cimpoieș. – Ch.: Centrul ed. al UASM, 2010. Vol. 25, Pt. 1: Economie / col. red.: P. Movileanu, A. Litvin, S. Gangan [et al.]. – 2010. – (341 p.) p. 178-184.*

#### ASPECTUL METODOLOGIC AL EFICIENȚEI MARGINALE A FONDURILOR PRODUCTIVE

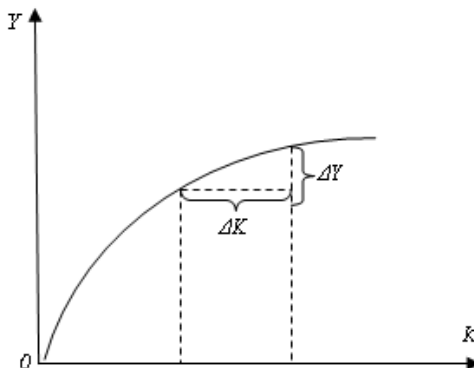
**BABII Leonid**, dr. hab., prof. univ.,  
Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți

**Abstract:** *The effect and the effectiveness of the investments, additional to that in operation, are presented graphically and analytically. It is proposed a determination form of the recovery period, is deduced formula of investment efficiency. In the author's vision, the investments must be focused mainly on the creation, the modernization of the funds of production in the Agri-Food sector/industry.*

**Keywords:** *effect, investment, efficiency, productive funds, capital, production function, physical capital depreciation.*



Este dificil să fie enumerați și clasificați în ordinea importanței lor toți factorii creșterii economice. Pot însă fi numiți trei factori cu impact nemijlocit asupra creșterii economice: forța de muncă; fondurile de producție; progresul tehnic. Făcând abstracție de progresul tehnic, PIB notat cu  $Y$  este rezultatul acțiunii a doi factori esențiali; forța de muncă ( $L$ ) și fondurile de producție ( $K$ ). Fiecare combinație a acestor factori dă o anumită cantitate de producție ( $Y$ ) și care se poate scrie sub formă de funcție  $Y = F(K, L)$  în care  $K \geq 0$ ;  $L \geq 0$ , numită funcție de producție. Creșterea volumului fondurilor productive cu  $\Delta K$  contribuie la creșterea volumului producției cu  $\Delta Y$ , volumul forței de muncă  $L$  fiind constant. Evoluția poate fi interpretată grafic (Figura 1).



**Figura 1. Creșterea volumului de producție cu  $\Delta Y$  în urma creșterii fondurilor de producție cu  $\Delta K$**

Raportul  $\frac{\Delta Y}{\Delta K}$  reprezintă câte unități de creștere a producției revin la o unitate de creștere a fondurilor de producție. Luăm limita de la acest raport:

$$\lim_{\Delta K \rightarrow 0} \frac{\Delta Y}{\Delta K} = \frac{\partial Y}{\partial K} - \text{numită eficiența marginală a fondurilor de producție.}$$

Dacă de exemplu, este cunoscută funcția de producție  $Y = F(K, L)$ , atunci  $\frac{\partial Y}{\partial K}$  poate fi numită eficiența sperată a fondurilor de producție. Fiindcă, ca eficiența sperată în diverse activități economice să fie diferită. În acest caz, eficiența sperată se transformă într-un „test” pentru identificarea domeniilor, activităților economice unde fondurile de producție vor genera o eficiență sperată maximă. Valoarea maximă a eficienței sperate permite de identificat perioada minimă de recuperare a fondurilor de producție. Dacă, de exemplu, ipotetic, fondurile de producție nu sunt supuse renovațiilor, atunci acestea cu timpul își pierd din valoare, se depreciază fizic. În limbajul formal, viteza deprecierei fondurilor de producție  $\left(\frac{dK}{dt}\right)$  este în dependență directă cu volumul fondurilor de producție aflate în funcțiune ( $K(t)$ ) sau,

$$\frac{dK(t)}{dt} = -AK(t), \quad (1)$$

unde,  $A$  – coeficient de proporționalitate. Ecuația (1) reprezintă o ecuație diferențială de ordinul întâi cu variabile separabile. Separăm variabilele:

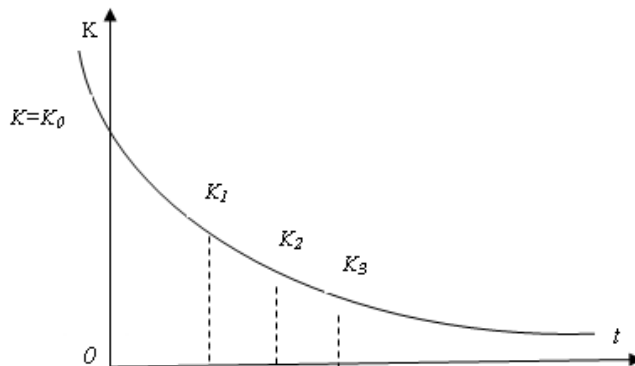
$$\frac{dK}{K} = -A dt, \text{ luăm integrala din ambele părți și obținem}$$

$$\int \frac{dK}{K} = -A \int dt \text{ sau } \ln|K| = -At + c \text{ de unde } K = e^{-At} * e^c$$

În perioada inițială  $t = 0$  volumul fondurilor de producție a constituit  $K(0) = K_0$ . Determinăm valoarea constantei  $e^c$ :

$$K_0 = e^{A*0} * e^c; e^c = K_0$$

deci  $K = K_0 e^{-At} = \frac{K_0}{e^{At}}$  – evoluția deprecierei fizice a fondurilor de producție, care poate fi interpretată grafic (Figura 2).



**Figura 2. Evoluția deprecierei fizice a fondurilor de producție**

Deprecierea fondurilor de producție va conduce și la reducerea volumului de producție  $Y(t)$ . Admitem în perioada inițială  $t \approx 0$  au fost efectuate investiții în volum de  $I$ . Fondurile de producție vor constitui  $(K_0 + I_0)$ . Similar determinăm evoluția deprecierei fizice a volumului de fonduri de producție  $(K_0 + I_0)e^{-At}$ . Până la suplimentarea fondurilor de producție cu  $I$  unități, funcția de producție avea forma  $Y = F(K_0 e^{-At}, L)$ , după suplimentare  $\bar{Y} = F((K_0 + I_0)e^{-At}, L)$ . Determinăm soldul, efectul generat de investițiile  $I_0$ :

$$\Delta Y = \bar{Y} - Y = F((K_0 + I_0)e^{-At}, L) - F(K_0 e^{-At}, L).$$

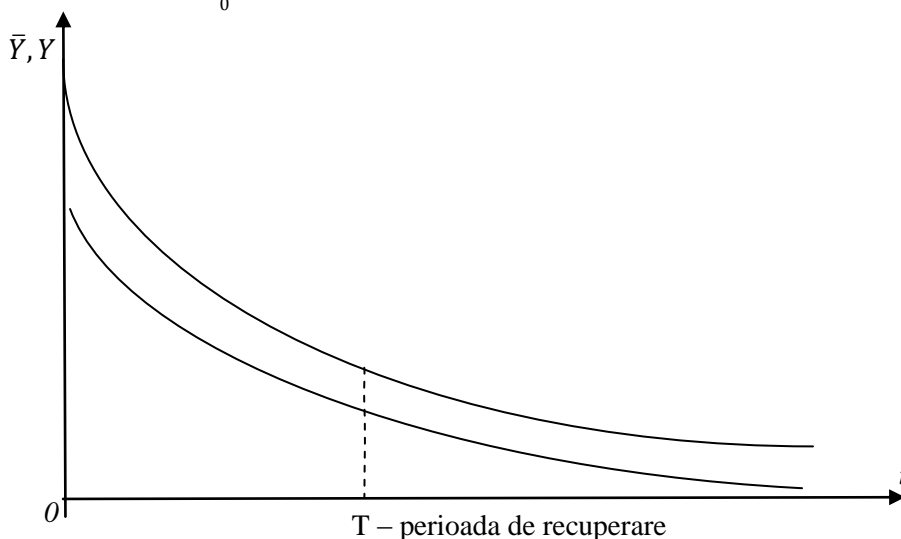
Într-un interval de timp de  $(0, \infty)$  efectul va constitui:

$$\text{Efect} \cong \int_0^{\infty} (\bar{Y}(t) - Y(t)) dt = \int_0^{\infty} (F((K_0 + I_0)e^{-At}, L) - F(K_0 e^{-At}, L)) dt.$$

Efectul realizat de investițiile  $I_0$  poate fi interpretat grafic (Figura 3).

Efectul realizat de către investițiile  $I_0$ , în fig. 3, este reprezentat de suprafață între două curbe. Raportul  $\frac{\text{Efectul}}{I_0 e^{-At}} = e$  reprezintă eficiența investițiilor  $I_0$  sau câte unități de Efect revin la o unitate de investiții  $I_0$ . În acest context, perioada de recuperare a investițiilor  $I_0$  reprezintă intervalul de timp  $(0, T)$  în care Efectul integral devine egal cu costurile investiționale  $I_0$ . Definiția poate fi expusă în limbajul formal

$$\int_0^T (F((K_0 + I_0)e^{-At}, L) - F(K_0 e^{-At}, L)) dt = I_0$$



**Figura 3. Efectul integral al investițiilor  $I_0$**

Să examinăm Efectul investițiilor  $I_0$  pentru funcția Cobb-Douglas  $Y = A, K^\alpha L^\beta$ , unde  $\alpha, \beta$  reprezintă elasticitatea, respectiv a fondurilor de producție ( $K$ ), a muncii ( $L$ ) [2]. Admitem  $0 < \alpha < 1$ . Determinăm Efectul investițiilor  $I_0$  pentru funcția Cobb-Douglas în momentul de timp  $t$ :

$$\begin{aligned} E(t) &= \bar{Y}(t) - Y(t) = A_1(K_0 + I_0)^\alpha e^{-\alpha At} L^\beta - A_1 K_0^\alpha e^{-\alpha At} L^\beta = A_1 K_0^\alpha L^\beta \left( \left(1 + \frac{I_0}{K_0}\right)^\alpha - 1 \right) e^{-\alpha At} \\ &= Y_0 \left( \left(1 + \frac{I_0}{K_0}\right)^\alpha - 1 \right) e^{-\alpha At} \end{aligned}$$

În perioada  $(0, \infty)$ :

$$\begin{aligned} \text{Efectul} &= \int_0^{\infty} Y_0 \left( \left(1 + \frac{I_0}{K_0}\right)^\alpha - 1 \right) e^{-\alpha At} dt = Y_0 \left( \left(1 + \frac{I_0}{K_0}\right)^\alpha - 1 \right) \int_0^{\infty} e^{-\alpha At} dt = Y_0 \left( \left(1 + \frac{I_0}{K_0}\right)^\alpha - 1 \right) \left( -\frac{1}{\alpha A} e^{-\alpha At} \Big|_0^{\infty} \right) \\ &= \frac{Y_0}{\alpha A} \left( \left(1 + \frac{I_0}{K_0}\right)^\alpha - 1 \right) \end{aligned}$$

$$\text{Eficiența} = \frac{\text{Efectul}}{I_0 e^{-At}} = \frac{Y}{\alpha A L_0 e^{-At}} \left( \left(1 + \frac{I_0}{K_0}\right)^\alpha - 1 \right)$$

Să analizăm evoluția efectului  $E(t) = Y_0 \left( \left(1 + \frac{I_0}{K_0}\right)^\alpha - 1 \right) e^{-\alpha At}$ ;

$$\frac{\partial E(t)}{\partial t} = Y_0 \left( \left(1 + \frac{I_0}{K_0}\right)^\alpha - 1 \right) (-\alpha A e^{-\alpha At}) < 0$$

Descrescerea Efectului, interpretată și în fig. 3 se explică prin deprecierea fizică a fondurilor productive, eficiența cărora este în descreștere.

**Concluzii.** Conform datelor Băncii Naționale a Republicii Moldova, la finele anului 2016, stocul total de investiții străine directe în economia națională se cifra la 3,58 mldr. de dolari SUA, în creștere cu 3,3% în raport cu anul 2015. Ponderea majoritară a acestora din UE, iar principala activitate economică care a beneficiat de capital din exterior rămâne industria procesatoare, urmată de activitățile financiare. Principalele acțiuni pentru atragerea investițiilor private în Republica Moldova au fost tratate în Angajamentul și Foaița de parcurs ale Consiliului Economic cu privire la politicile investiționale. Printre obiectivele de bază ale angajamentului se numără consolidarea și modernizarea cadrului juridic referitor la investiții și aplicarea practicilor internaționale în domeniu, urmată de un dialog constructiv cu mediul de afaceri. Important în acest context, participarea privaților, a comunității științifice cu diverse elaborări, recomandări metodologice, orientarea investițiilor, în primul rând, la crearea fondurilor de producție în sectorul agroalimentar, în spațiul rural în profil teritorial. Investițiile orientate în diverse domenii pot genera diverse efecte economice și sociale. Acestea sunt binevenite în toate activitățile economice, însă e necesar de efectuat analize, de identificat efectele, eficiențele acestora. Importante sunt tratările, interpretările metodologice ale investițiilor în fiecare domeniu separat. Investițiile constituie „efortul”, în acest caz, comun pentru toate variantele; efectele însă vor fi diferite.

În consecință, vor fi diferite și eficiențele. Datele BNS arată că cea mai mare cotă în structura PIB o are comerțul cu amănuntul și cu ridicata (20%), urmată de industrie (16%), informație și comunicație (7,5%). În acest trend, în viziunea noastră sunt necesare unele schimbări. Problema de primă importanță economică pentru Republica Moldova este modernizarea industriei agro-alimentare. În acest domeniu trebuie orientate toate eforturile, inclusiv investițiile.

#### **REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:**

1. Iancu Aurel. Modele de creștere economică și de optimizare a corelației dintre acumulare și consum. București, 1974.
2. Maximilian S. Modelarea proceselor economice, Chișinău, USM, 2009.
3. Babii L. Ramura viti-vinicola: aspectele creșterii eficienței economice. Chișinău. 2005. p. 256.
4. Babii L. Aspectul matematic de proiectare a creșterii economice optime în sectorul agrar. Bul. Științific, seria „Științe economice” nr. 2(6), 2011.
5. Babii L. Componenta ce determină dezvoltarea sistemului de gestiune a întreprinderilor agricole. Conf. științifică, 05.04.2013, Institutul Nistean din Bălți.
6. Babii L. Unele aspecte de determinare a sporului creșterii capitalului propriu al întreprinderilor. Bul. Științific, Univ. de Stat Cahul, nr. 2(12), 2014.
7. Babii L. Determinarea costurilor productive minime: metoda bazată pe potențialul matematic, Conf. științ. internet, 05.06.2016, Univers. de Stat Cahul (p. 250-253).

### **MODELUL GESTIUNII OPERATIVE A VALORII ÎNȚREPRINDERII**

**BEȘLIU Iurie, drd.,**

*Institutul Național de Cercetări Economice, Republica Moldova*

**Abstract:** *In recent years, the issue of developing a variety of complex enterprise value management methods is among the management specialists. Increase in value is only possible under the conditions of effective management of key value-generating factors and control over enterprise value dynamics. The underdevelopment of the capital market in the Republic of Moldova and the existence of a large number of unlisted companies do not allow to control the evolution of the value of domestic enterprises. Under these circumstances, the authors of this research have developed a model of financial diagnosis for the operative value management. The basis of the diagnostic model is the traditional accountancy indicators.*

**Keywords:** *enterprise value, value-based management, financial diagnosis.*

În ultimii ani, interesul mediului de afaceri pentru problema evaluării întreprinderii și gestiunii valorii sale este în continuă creștere. Dezvoltarea pieței în toată diversitatea sa a contribuit la faptul că întrebarea cât costă o întreprindere sau o parte a acesteia a trecut într-un aspect pur practic. Evaluarea afacerii este necesară nu numai pentru a efectua tranzacții de vânzare-cumpărare sau estimare a valorii în scopul gajării, dar și pentru a determina eficiența deciziilor manageriale, principalul criteriu de selecție fiind creșterea valorii întreprinderii. În procesul evaluării întreprinderii se identifică posibile abordări privind gestiunea întreprinderii și se determină care dintre ele vor asigura eficiența maximă întreprinderii, și în consecință o valoare maximă, ceea ce constituie scopul principal al acționarilor și managerilor întreprinderii într-o economie de piață.

În ultimii ani, problema elaborării diferitor metode complexe de gestiune a valorii întreprinderii este actuală printre specialiștii din domeniul managementului. În baza cercetărilor savanților din domeniu [3; 4; 5;7], constatăm că pentru gestiunea valorii întreprinderii trebuie de determinat și elaborat un sistem de indicatori, care vor asigura conducerii întreprinderii o informație relevantă despre rezultatele și dinamica dezvoltării întreprinderii. La prima vedere, sarcina determinării factorilor financiari ai valorii și construirii sistemului indicatorilor financiari pare a fi trivială, deoarece la momentul actual sunt cunoscute o multitudine de metode și scheme de analiză financiară. Elaborarea unui sistem de indicatori este imposibilă fără utilizarea schemelor standard ale analizei financiare. Schemele pot fi utilizate pentru descompunerea indicatorilor nivelului superior în subfactori, dar baza sistemului de indicatori trebuie să includă numai factorii-cheie, care au un impact nemijlocit asupra valorii întreprinderii.

Înainte de a începe construcția sistemului indicatorilor, în cercetările anterioare [1] autorul a studiat teoriile cu privire la valoarea întreprinderii și factorii financiari cu impact asupra valorii, care au și constituit baza elaborării modelului diagnosticului financiar în contextul gestiunii valorii.

O decizie-cheie în construirea unui sistem eficient de diagnostic al valorii este decizia despre alegerea indicatorilor rezultatelor activității. Această decizie transferă filozofia de creare a valorii în aspectul său practic, răspunzând la întrebarea dacă a lucrat bine sau rău întreprinderea pentru perioada de raportare, dacă de facto a fost creată valoare pentru acționari pe parcursul perioadei analizate.

Reieșind din cele expuse mai sus, scopul și sarcinile prezentului articol sunt de a efectua o analiză logică a indicatorilor rezultatelor financiare ale întreprinderilor și de a demonstra cum acești indicatori pot fi utilizați în sistemul de diagnosticare și gestiune a valorii întreprinderii.

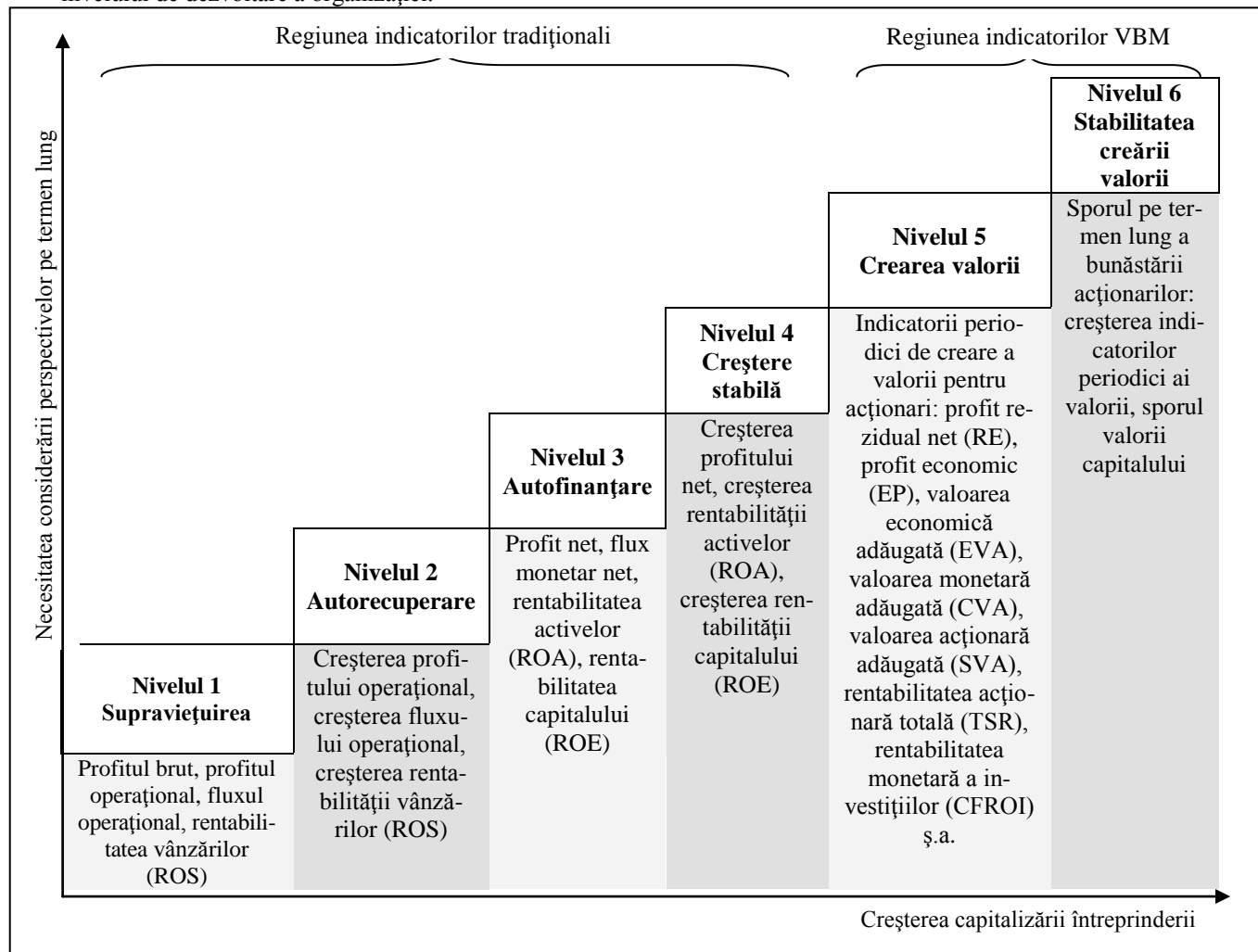
*Condițiile aplicării indicatorilor de gestiune a valorii.* Înainte de a descrie și compara indicatorii de gestiune a valorii, mai întâi vom stabili domeniul lor de aplicare, adică când utilizarea unui sau altui indicator este actuală și acceptabilă.

După cercetările efectuate de autor [2], indicatorii gestiunii valorii întreprinderii trebuie să corespundă unei etape determinate de dezvoltare (ciclu de viață) a întreprinderii.

Crearea și creșterea valorii întreprinderii este actuală numai la o etapă determinată a ciclului de viață, precum și a mediului său extern. În acest sens, savantul rus Dmitrii Volkov menționa că dezvoltarea sarcinilor financiare actualizate ale întreprinderii poate fi prezentată printr-o scară a scopurilor financiare, fiecărei trepte corespunzându-i grupa sa de indicatori ai rezultatelor activității, cea mai adecvată pentru etapa dată. În general, scara scopurilor financiare și a indicatorilor rezultatelor activității este prezentată în figura 1.

La realizarea figurii prezentate, savantul rus Dmitrii Volkov s-a condus de următoarele principii [6]:

- I. Dezvoltarea scopurilor financiare actualizate depinde de 2 factori de bază:
- 1) de creșterea capitalizării întreprinderii, care determină necesitatea gestiunii activelor bilanțului (capitalul fix și circulant);
  - 2) de gradul necesității de a lua în considerare perspectivele pe termen lung în dezvoltarea întreprinderii, care, la rândul său, se determină de probabilitatea înaltă a schimbărilor semnificative în ramură, legate de:
    - tehnologii, reglementarea statală și concurența;
    - ciclul investițional lung;
    - structura diversificată a portofoliului de activități a întreprinderii industriale.
- II. Trecerea companiei dintr-o etapă de dezvoltare în alta este strict determinată (ca și în modelul necesităților după Maslow și ciclului de viață al întreprinderii a lui Graner). Cu toate acestea compania nu poate trece la etapa următoare, nerealizând sarcinile etapelor precedente. Trebuie de menționat posibilitatea apariției anumitor contradicții între scopurile declarate de facto și etapele ciclului de viață: când o întreprindere industrială mare rezolvă sarcinile de supraviețuire, iar o brutărie mică are intenția de a implementa sistemul gestiunii valorii, vom face concluzia că scopurile puse sunt inadecvate nivelului de dezvoltare a organizației.



**Figura 1. Scara scopurilor financiare și indicatorilor rezultatelor activității**

Sursa: [6, 3-42]

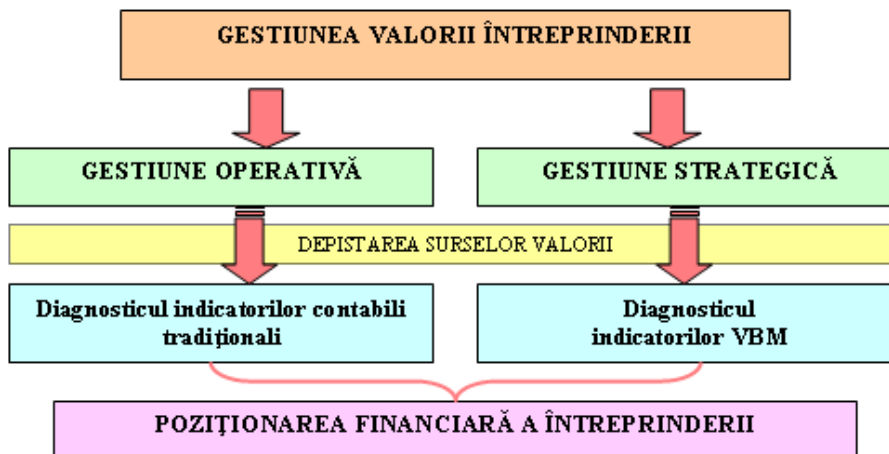
În vederea construirii modelului de gestiune operativă a valorii întreprinderii, în continuare vom analiza indicatorii contabili tradiționali, care caracterizează efectele economice și eficiența (care pot fi utilizați în gestiunea primară a valorii întreprinderii sau în cazul unor afaceri mai mici).

*Stabilirea modelului gestiunii operative a valorii.* La soluționarea sarcinilor operaționale concrete și a celor cheie ale gestiunii valorii întreprinderii, trebuie să divizăm și să evidențiem două modele de analiză a activității (figura 2). Primul model poate fi numit modelul contabil, în baza căruia are loc gestiunea operativă a valorii. Modelul presupune tratarea tradițională pentru evidența contabilă a capitalului companiei și a rezultatelor utilizării lui. Al doilea model analitic poate fi numit modelul financiar, și este elaborat în corespundere cu principiile finanțelor corporative și presupune gestiunea strategică a valorii.

Acceptând importanța indicatorilor contabili ai profitabilității, vom remarca că primirea profitului și chiar creșterea lui sunt necesare, dar nu și condiție suficientă de creștere a valorii pentru acționari. Principala deosebire a indicatorilor VBM de indicatorii contabili tradiționali ai eficienței, constă în faptul că ei sunt chemați să semnalizeze despre schimbarea valorii pentru furnizorii de capital (primordial pentru acționari) în perioada analizată. Cu alte cuvinte indicatorii VBM trebuie clar și univoc să caracterizeze cât de bine întreprinderea satisface sarcinile de maximizare a bunăstării acționarilor (proprietarilor).

Acest nou sistem de indicatori, legați de valoarea companiei, pot îndeplini funcții specifice – cu ajutorul lor managerii pot evalua impactul unor sau altor decizii operative asupra valorii întregii companii. Determinând și măsurând impactul acestor decizii asupra valorii întreprinderii, adică evaluând cele mai „sensibile” zone ale valorii, echipa managerilor primește un instru-

ment pentru argumentarea alegerii din variantele disponibile și determinarea priorităților. Formularea sarcinilor și scopurilor cu caracter operativ pentru structurile interne ale întreprinderii trebuie să se efectueze numai după rezultatele modelului diagnosticului financiar propus.

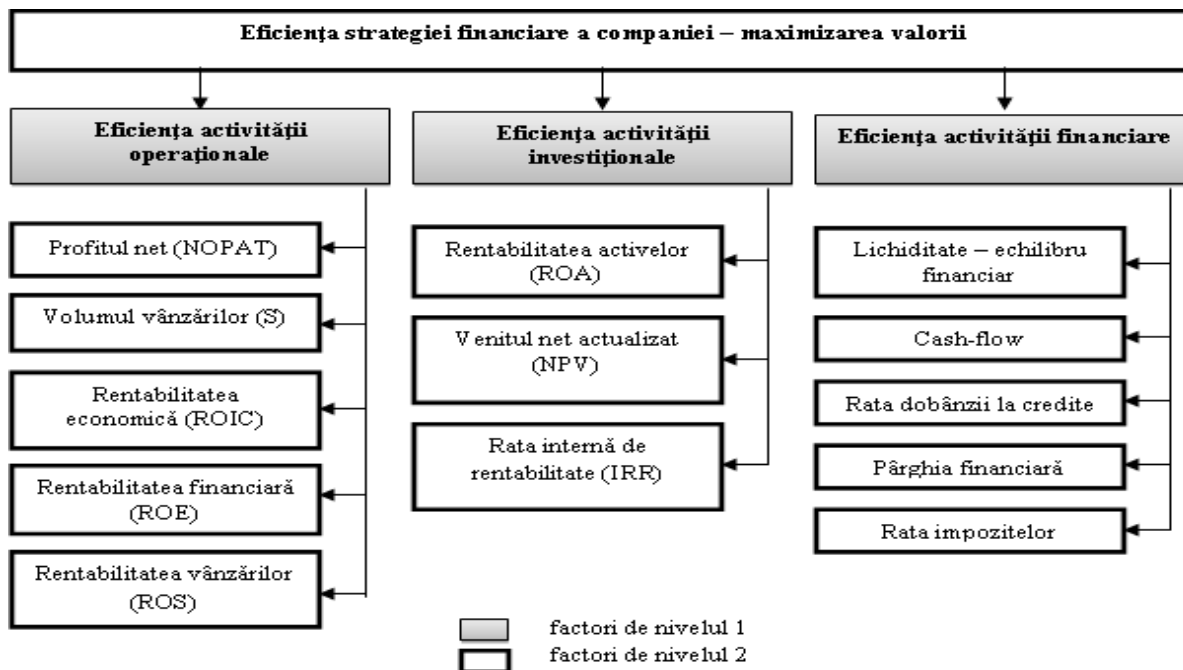


**Figura 2. Modele de gestiune a valorii întreprinderii**  
 Sursa: elaborată de autor

Una din problemele care apare la implementarea sistemului gestiunii în baza valorii este imposibilitatea utilizării a însăși valorii pentru gestiunea operativă a întreprinderii. Acest fapt se explică prin impactul factorilor externi asupra valorii. Anume din această cauză, în vederea stabilirii mecanismului de diagnosticare financiară a valorii am recurs la indicatorii bazați pe profitul economic, care pe de o parte, într-o mare măsură, corelează cu valoarea de piață, iar, pe de altă parte, pot fi utilizați operativ în gestiunea valorii întreprinderii. Astfel, sarcina determinării pârghiilor de influență asupra valorii întreprinderii poate fi redusă la determinarea factorilor financiari, care influențează într-o mare măsură profitul economic al întreprinderii.

În baza celor relatate, sarcina gestiunii operative a valorii întreprinderii constituie un proces de realizare consecutivă în viața întreprinderii a modelului financiar de analiză a întreprinderii în baza principiului profitului economic, adoptarea în baza și cu ajutorul lui a deciziilor de gestiune.

După părerea noastră, factorii financiari ai valorii pot fi împărțiți în patru grupe de indicatori: indicatori care reflectă eficiența strategică a companiei, eficiența activității operaționale, investiționale și financiare (figura 3).



**Figura 3. Modelul financiar analitic al valorii întreprinderii.**  
 Sursa: elaborată de autor

*I. Esența strategiei financiare* a întreprinderii este reflectată de către indicatorul valorii, în cazul nostru profitul economic și reflectă succesul managementului în atingerea scopului strategic al întreprinderii – maximizarea valorii. Acest scop strategic ne ajută să trasăm principalele puncte pentru gestiunea operativă a valorii întreprinderii și să stabilim o schemă de analiză financiară a valorii întreprinderii.

*II. Eficiența activității operaționale* reflectă rezultatele activității de bază a întreprinderii privind majorarea vânzărilor, reducerea cheltuielilor sau majorarea productivității. Se presupune că îmbunătățirea acestor indicatori poate fi atinsă fără investiții suplimentare.

III. *Eficiența activității investiționale* reflectă eficiența proiectelor investiționale, implementate de către întreprindere. Sub noțiunea de proiect investițional în cazul dat se subînțelege orice proiect legat de investirea mijloacelor bănești în active reale pe un termen mai mare de un an.

IV. *Eficiența activității financiare* reflectă eficiența managerului financiar privind atragerea diferitor surse de finanțare a întreprinderii, plasarea mijloacelor libere și gestiunea capitalului circulant.

Din câte am realizat mai sus, sarcina-cheie a diagnosticului financiar al valorii constă în totalizarea rezultatelor analizei pentru depistarea și sistematizarea factorilor financiari ai valorii întreprinderii. Efectuarea unei analize sistemice a factorilor-cheie ai valorii întreprinderii ne permite unirea a două concepte ale managementului financiar contemporan și finanțelor corporative:

- modelul Du Pont;
- modelul creșterii stabile (SGR).

Pentru a efectua o analiză integrală a factorilor generatori de valoare în baza modelului financiar analitic al valorii întreprinderii, autorul și-a propus de a uni eficiența celor trei activități ale întreprinderii, utilizând în acest scop *modelul Du Pont*.

Utilizarea modelului Du Pont permite descompunerea capitalului propriu al întreprinderii într-un șir de indicatori:

$$ROE = \frac{\text{Profit net}}{\text{Vinzari}} \times \frac{\text{Vinzari}}{\text{Total activ}} \times \frac{\text{Total activ}}{\text{Capital propriu}} = \underbrace{ROS \times AT}_{ROA} \times FL \quad (1)$$

unde: ROS – rentabilitatea vânzărilor; AT – rotația activelor; FL – leverage-ul financiar (pârghia financiară); ROA – rentabilitatea activelor.

Subliniem că ecuația Du Pont reflectă cele trei categorii de decizii ce trebuie luate de managerul financiar: de investire (eficiența utilizării activelor); de finanțare (gradul de îndatorare) și decizii operaționale (marja profitului net).

Descompunerea indicatorului integral, care este unul din factorii de bază ai valorii întreprinderii, în indicatori care caracterizează politica comercială, eficiența gestiunii activelor și politica financiară, permite de a urmări influența principalelor decizii de gestiune asupra valorii întreprinderii. În așa mod există un set limitat de factori cheie, care cuprinde toate domeniile de activitate ale întreprinderii și determină valoarea ei în aspect financiar.

*Modelul creșterii stabile (SGR)* presupune creșterea maximă a companiei care poate fi atinsă și menținută de către întreprindere fără a atrage surse de finanțare externe. Cu alte cuvinte, rata creșterii stabile (SGR) constituie viteza de mărire a vânzărilor pe care compania este în stare să le atingă cu condiția păstrării neschimbate a politicii sale financiare și operaționale. SGR poate fi estimată prin următoarea relație:

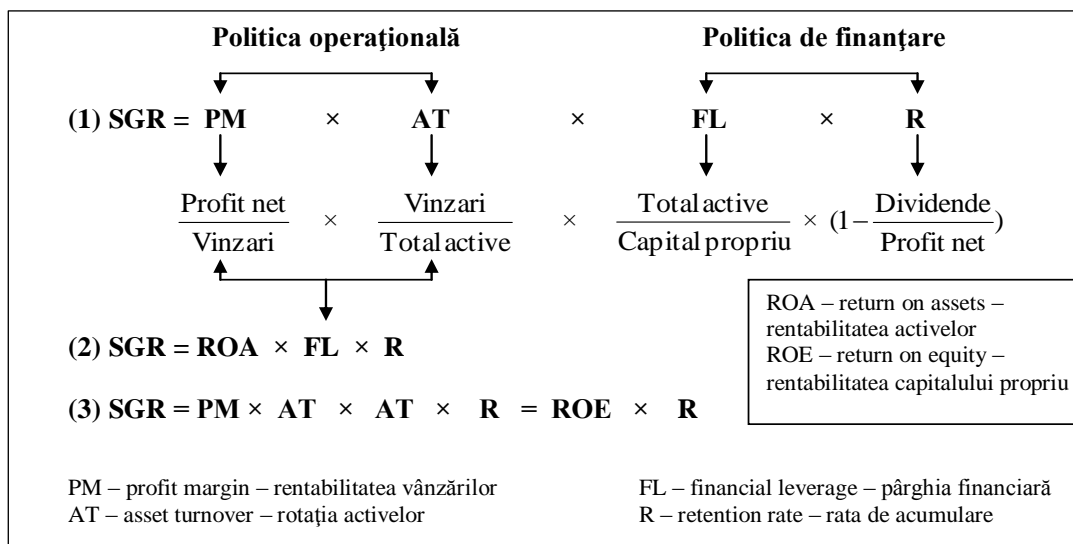
$$SGR = ROE \times R \quad (2)$$

unde: R – rata de acumulare sau a profitului rămas în întreprindere (neplătit acționarilor sub formă de dividende).

Pentru o companie în creștere, care crește cu ritmuri stabile, este adevărată următoarea formulă a modelului creșterii stabile:

$$SGR = \frac{ROE \times R}{1 - ROE \times R} \quad (3)$$

După părerea autorului, relevanța modelului creșterii stabile în cadrul gestiunii creșterii valorii poate fi urmărită într-o formă exhaustivă doar în urma integrării celor două modele prezentate mai sus, rezultatul acestei integrări fiind prezentată în figura 2.4.



**Figura 4. Gestiunea valorii întreprinderii prin prisma modelului de creștere stabilă**

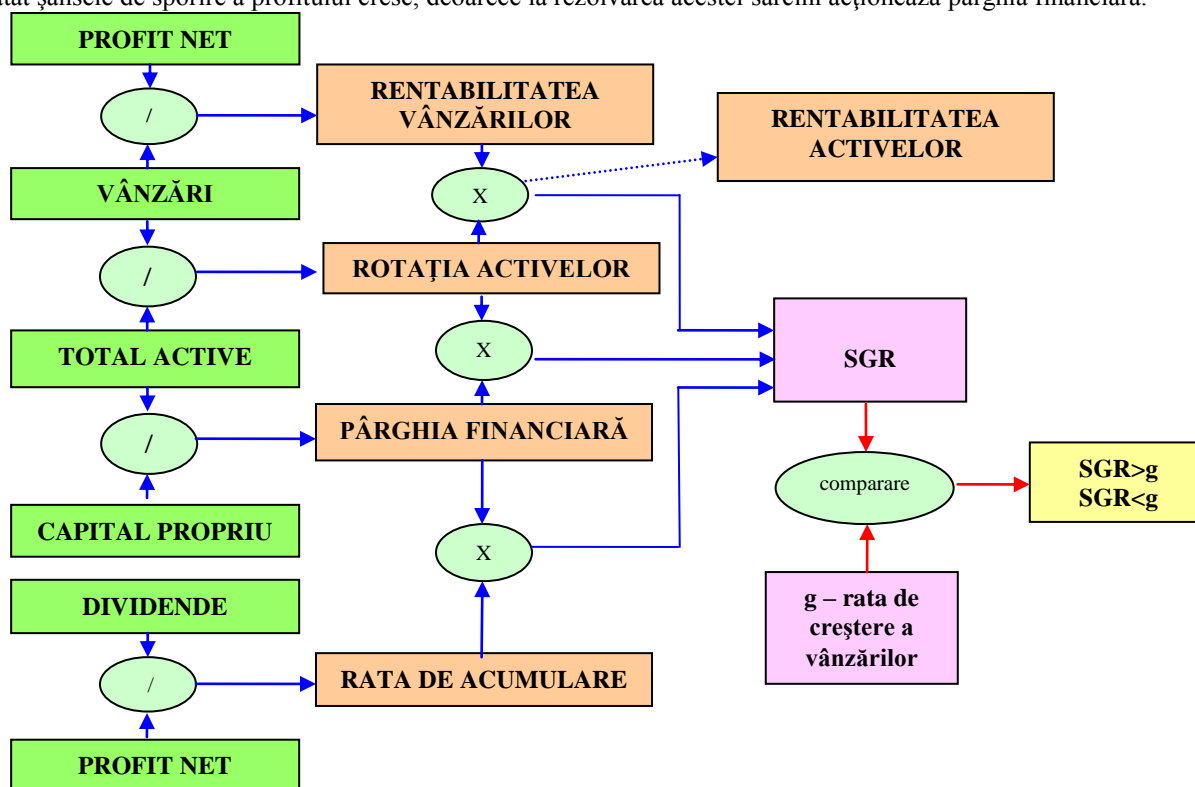
*Sursa: elaborată de autor în baza relațiilor modelelor Du Pont și SGR*

*Politica operațională* a întreprinderii este descrisă de doi coeficienți financiari:

- *rentabilitatea vânzărilor* – fixează încasările din realizarea producției, care depinde de politica stabilită a prețurilor și situația întreprinderii pe piață, pentru acest parametru răspund colaboratorii serviciului de marketing al întreprinderii. În afară de aceasta acest coeficient reflectă controlul asupra cheltuielilor productive și neproductive, care au un impact asupra profitului. Prin urmare, coeficientul rentabilității vânzărilor include în sine informația cu privire la sortimentul producției și practica gestiunii activelor circulante ale întreprinderii;
- *rotația activelor* – demonstrează într-o formă agregată eficiența companiei, reflectă practica gestiunii capitalului investit în baza politicii operaționale existente: sortimentul creat, poziția pe piață, rezultativitatea managementului productiv.

Politica de finanțare este caracterizată de doi indicatori:

- *rata de acumulare sau reinvestire* care depinde direct de sistemul de utilizare a surselor interne de finanțare, la care se atribuie profitul creat de întreprindere și politica de plăți către proprietari;
- *coeficientul pârghiei financiare* descrie principiile de atragere a capitalului. Cu cât capitalul împrumutat este mai mare, cu atât șansele de sporire a profitului cresc, deoarece la rezolvarea acestei sarcini acționează pârghia financiară.



**Figura 5. Modelul factorial-decisional de analiză a ratei de creștere stabile**

*Sursa: elaborată de autor în baza relațiilor de calcul*

Cu alte cuvinte, ritmul de creștere stabilă este unica posibilă cale de creștere a vânzărilor întreprinderii cu condiția rămânerii neschimbate a celor patru coeficienți examinați. Dacă ritmul de creștere a companiei devine altul, unul din coeficienți trebuie să se schimbe, și prin urmare au loc schimbări fie în politica operațională, fie în politica de finanțare.

Punctul forte al acestui indicator rezidă în integritatea lui, deoarece factorii incluși, permit de a urmări toată activitatea companiei. Cu ajutorul acestui indicator putem evalua piețele produselor întreprinderii, produsele însăși, precum și activitatea financiară a întreprinderii. Putem verifica dacă activitatea financiară poate susține activitatea de producție și planurile de marketing. Dacă potențialul creșterii noastre este insuficient, atunci putem lua decizia privind modificarea rentabilității vânzărilor, coeficientului de rotație al activelor, pârghiei financiare, coeficientului de reinvestire.

Când strategia financiară în interior și exterior coincide exact cu strategiile de producție și marketing, atunci putem vorbi despre o valoare maximală a afacerii.

În figura 5 prezentăm modelul factorial de analiză a ratei de creștere stabilă.

**Concluzii.** În vederea diagnosticării factorilor de creare a valorii pentru întreprinderile autohtone, autorul a selectat 5 întreprinderi industriale. Diagnosticând mecanismele de formare a valorii la întreprinderile industriale autohtone în baza modelului de creștere stabilă putem remarca următoarele.

Printre factorii care influențează pozitiv creșterea întreprinderilor industriale supuse analizei sunt:

- rentabilitatea vânzărilor (impact pozitiv la 4 întreprinderi din 5);
- rentabilitatea activelor (impact pozitiv la 4 întreprinderi din 5);
- rata de acumulare (impact pozitiv la 4 întreprinderi din 5);
- rotația activelor (impact pozitiv la 2 întreprinderi din 5);
- pârghia financiară (impact pozitiv la 2 întreprinderi din 5).

În anul 2015-2016 absolut toate întreprinderile industriale autohtone n-au utilizat surplusul de mijloace bănești înregistrat pentru finanțarea creșterii întreprinderii, iar în 2016 pentru majoritatea cazurilor analizate (3 întreprinderi din 5) s-a stabilit un deficit de resurse financiare pentru finanțarea creșterii viitoare, fapt redat prin inegalitatea  $SGR < g$ , iar celelalte 2 întreprinderi nu valorifică surplusul de mijloace bănești de care dispun pentru creșterea afacerii.

Din analiza rezultatelor practice ale modelului de creștere stabilă realizate în baza întreprinderilor industriale autohtone, propunem de a monitoriza următorii factori care împiedică creșterea întreprinderilor:

- coeficientul de rotație al activelor, și anume procesul negativ caracteristic business-ului autohtone este că rata de creștere a activelor devansează rata de creștere a vânzărilor. Recomandăm întreprinderilor industriale de a schimba politica de investiții, atât în active pe termen lung, cât și în active curente, de a accepta efectuarea investițiilor numai în baza unor calcule justificate și bine argumentate, de a reduce stocurile de mărfuri și materiale la nivelul minim admisibil pentru asigurarea continuității procesului de producție;

- pârghia financiară, și anume creșterea capitalului propriu devansează creșterea datoriilor totale, ceea ce semnalizează despre reducerea împrumuturilor ca sursă de finanțare a creșterii întreprinderii. Reducerea finanțării întreprinderii din surse externe poate frâna creșterea întreprinderii, comparativ cu creșterea alternativă cu atragerea resurselor suplimentare din împrumuturi.

#### REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:

1. Beșliu Iu. Strategii financiare de gestiune a valorii întreprinderii. // Materialele conferinței științifice internaționale „Contabilitatea și finanțele – limbaje universale ale afacerilor”, Ediția a II-a, 17 martie 2017, Universitatea „Constantin Brâncoveanu” din Pitești, Centrul de cercetări financiar-contabile Pitești.
2. Beșliu Iu. Particularitățile gestiunii financiare a valorii întreprinderii la diferite etape ale ciclului de viață. // Materialele conferinței științifico-practice internaționale, dedicată aniversării de 26 ani de la fondarea Universității de Stat din Comrat, 10 februarie 2017.
3. Copeland T., Koller T., Murrin J. Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies – New York: McKinsey & Company, Inc., 2014.
4. Damodaran, Aswath. Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of any Asset, University Edition, John Wiley & Sons, 2012.
5. Walsh, Ciarian. The key management ratios. – Pitman Publishing, 1996.
6. Волков Д. Л. Показатели результатов деятельности организации в рамках VBM // Журнал «Российский журнал менеджмента» Том 3, № 2, 2005 год, с. 3-42.
7. Волков Д.Л. Теория ценностно-ориентированного менеджмента: финансовый и бухгалтерский аспекты. – СПб.: Издат. Дом С.-Петербург. гос. ун-та, 2006.

### ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ МАРКЕТИНГА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

*КИСЕЛЕВ Лилия, старший препод.,  
Бельцкий Государственный Университет имени Алеку Руссо*

**Abstract:** *The enterprises have traditional departments, which for most employees are natural. These departments include: production departments, finance department, labor and wages department, etc.*

*The question of having a marketing department at many Moldovan enterprises is still quite controversial. The top management of many firms considers marketing not compulsory, marketing is involved at a time when there are difficulties with sales.*

Кризисы, охватившие нашу страну за последние десятилетия, еще раз доказали непонимание истинной роли маркетинга на предприятиях [3].

Сегодня на большинстве предприятий служба маркетинга входит в структуру коммерческой службы, лишней раз свидетельствует, что ключевой задачей для нее по-прежнему остается рост объема реализации продукции [3].

Можно привести десятки мнений теоретиков и практиков, которые отражают проблему игнорирования важнейшей роли маркетинга на предприятии. Неграмотность руководителей – вот проблема номер один, которая стоит на пути внедрения маркетинговой службы. Для того чтобы маркетинг гармонично вписался в действительность предприятия, прежде всего необходимо понимание его роли топ-менеджментом предприятий.

Создать службу маркетинга на наших предприятиях нелегко. В целях совершенствования маркетинговой деятельности и повышение конкурентоспособности, предприятиям необходимо регулярно осуществлять оценку эффективности маркетинга.

Эффективность маркетинга во многом зависит от того, как построена служба маркетинга в организации, какие, задачи и на каком уровне она решает. При этом маркетинговая информация играет решающую роль, а специальные функции маркетинга должны быть интегрированы со специальными функциями других блоков и подсистем организации.

Оценка эффективности маркетинга является весьма сложной задачей – не всегда предоставляется возможность выразить количественный эффект, получаемый за счет маркетинговых мероприятий.

Анализ маркетинговой эффективности проводится по трем направлениям: контроль прибыльности; контроль эффективности; стратегический контроль. При оценке эффективности маркетинга на промышленных предприятиях в условиях рыночной экономики требуется более глубокий анализ с применением ряда показателей.

Эффективность реформирования деятельности в сфере маркетинга во многом зависит и от позиционирования службы маркетинга в организационной структуре, само собой вытекающая из целей и задач, которые ставит перед ней руководство предприятия [3]. Позиционирование представляет собой процесс «размещения» маркетинговой службы в сознании работников предприятия, а грамотно реализованное позиционирование должно обеспечить ее «плавное вписание» в это сознание и, как следствие, вхождение в организационную структуру предприятия путем минимизации сопротивления со стороны персонала [3].

Внедрение службы маркетинга в организационную структуру предприятия представляет собой процесс организационных изменений, поэтому со стороны работников предприятия вполне закономерно сопротивление переменам, отвечающее доктринам современного менеджмента. Менеджмент учит нас тому, что люди в большинстве своем склонны придерживаться устоявшегося порядка вещей и неохотно соглашаются на новшества разного рода. Таким образом, наша задача заключается в том, чтобы обозначить возможные типы сопротивления внедрению службы маркетинга со стороны сотрудников предприятия и предложить пути уменьшения или полного преодоления данных сопротивлений [3].

Для преодоления сопротивления сотрудников предприятия, руководство которого собирается сформировать маркетинговую службу, необходимо определить, какой уровень сопротивления имеет место и соответственно, какие цели ставит перед собой руководство в данный момент. Уровень сопротивлений зависит как от внешних, так и внутренних факторов функционирования предприятия. Рассмотрим возможные уровни сопротивления внедрению маркетинговой службы [1].



Спротивление первого уровня имеет место, если сотрудники не видят проблемы и, как следствие, необходимости перемен. В такой ситуации главное – убедить сотрудников в том, что проблемы есть.

Спротивление второго уровня демонстрирует, что сотрудники полагают, что у предприятия действительно есть проблемы, однако внедрение маркетинговой службы приведет к негативным результатам.

На данном этапе возникает проблема создания благоприятного образа маркетинговой службы в глазах персонала предприятия. В таком случае необходимо выявить, что есть благо для каждого сотрудника. Например, если главное – условия труда и благоприятный психологический климат, необходимо показать, насколько он улучшится, если в команду придут новые доброжелательные люди. Если проблема – зарплата, показать, что знания этих людей улучшат рыночные позиции предприятия в долгосрочной перспективе, а значит, финансовый результат и зарплату.

Спротивление третьего уровня предполагает, что сотрудники видят проблемы предприятия, однако считают, что внедрение маркетинговой службы эти проблемы не решит. Иначе говоря, по их мнению, есть другие пути решения проблемы.

Часто на предприятиях возникают ситуации, когда сотрудники понимают, что есть проблемы, но каждый из них считает проблему своего подразделения самой главной. Например, если товар не находит потребителя, значит, нужно решать проблемы отдела сбыта [1].

Четвертый уровень сопротивления предполагает, что создание маркетинговой службы сопряжено с определенным риском. Сотрудники ознакомлены в рамках обучающей программы с основами маркетинговой концепции, понимают, что такое исследование, мониторинг рынка, понимают целесообразность создания маркетинговой службы, однако высказывают свои опасения по поводу того, что этот процесс пройдет безболезненно для предприятия.

Пятый уровень сопротивления предполагает, что сотрудники понимают, что внедрение маркетинговой службы необходимо, но не хотят ничего для этого делать. В такой ситуации ошибкой руководства является то, что в большинстве случаев сотрудникам представляется директивный план действий.

Шестой уровень сопротивления предполагает, что сотрудники уверены в необходимости внедрения маркетинговой службы, однако они не знают, что делать. На этом этапе начинается процесс реализации идеи внедрения маркетинговой службы. Руководству необходимо определить ответственного за реализацию проекта, а также обозначить права и обязанности других лиц, участвующих в процессе. На сегодняшний день известно несколько схем создания маркетинговой службы (из числа штатного персонала предприятия, путем привлечения сотрудников со стороны, комбинированный способ и т. д.). Необходимо разработать положение о маркетинговой службе, в котором должны быть четко прописана структура маркетингового отдела, схемы его взаимодействия с другими подразделениями, которые необходимо обсудить с менеджерами соответствующих подразделений в двухстороннем порядке, дабы избежать потенциального сопротивления [1].

Следует отметить, что создание маркетинговой службы в большинстве случаев наткнется на сопротивление персонала. Сопротивление может происходить на различных уровнях: от категорического неприятия маркетинговой концепции до процесса непосредственного участия сотрудников в процессе перемен.

Среди основных проблем, с которыми сталкиваются руководители предприятий в процессе организации маркетинговой службы, можно назвать отсутствие маркетинговой грамотности сотрудников, нежелание менять устоявшийся порядок работы, а зачастую уверенность в том, что изменения приведут к негативным последствиям. Во многих случаях, сотрудники предприятия, не понимают критериев оценки целесообразности внедрения отдела маркетинга. Таким образом, одной из важнейших задач, стоящих перед руководством, является повышение «осязаемости» маркетинговой деятельности компании [4, с. 244].

#### **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:**

1. ЛЕВЯКОВ О.М. *Преодоление шести слоев сопротивления* // srcmaster.ru/article25982.html?utm\_source=letter&utm\_medium=news&utm\_campaign=news1110
2. Промышленный маркетинг – это всего лишь «обрезанный» массовый маркетинг. Материалы семинара «Оценка эффективности кампании по продвижению. До, в течение, после». – Москва, Академия Маркетинга, 2009.
3. САБУРОВА М.М., *Маркетинговая служба: проблемы внедрения и позиционирования* // Маркетинг в России и за рубежом. – 2014. – № 2.
4. СОЛОВЬЕВ Б.М. *Маркетинг: учебник*. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 386 с.

#### **MANAGEMENTUL MEDIULUI – INSTRUMENT AL DEZVOLTĂRII DURABILE**

*DUICĂ Anișoara, dr., conf. univ.*

*ROBESCU Valentina Ofelia, dr., conf. univ.*

*MANOLACHE Claudiu Dorin, drd.*

*PĂUN Sorin, dr.,*

*Universitatea Valahia din Târgoviște, Facultatea de Științe Economice*

**Abstract:** *Sustainable development follows and tries to find a stable theoretical framework for decision-making in any situation where a human-environment report is found, whether it is environmental, economic or social. Modern environmental management starts from the idea that the economy and the environment need to be reconciled and united through a new, complex, professional approach that reduces the discrepancies between these two systems. Building on this desideratum, we aim to highlight the importance of sound environmental management in relation to sustainable development in the current context, the economic, social and environmental challenges transform the world in which we live.*

**Keywords:** *environmental management, sustainable development, sustainability models, environmental sustainability.*

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Prin dezvoltare durabilă putem înțelege totalitatea activităților și a metodelor de dezvoltare economică, socială și de mediu care conduc la realizarea unui echilibru între cele 3 sisteme.

O definiție plastică a dezvoltării durabile a fost oferită de Comisia Mondială pentru Mediu și Dezvoltare (WCED) în Raportul Brundtland (1987): *Dezvoltarea durabilă este acea evoluție a sistemelor care urmărește satisfacerea nevoilor prezentului fără a compromite posibilitatea generațiilor viitoare de a-și satisface propriile lor nevoi* (Wikipedia în limba română).

Această definiție a dezvoltării durabile s-a dorit o soluție la criza ecologică determinată de dezvoltarea industrială fără limite, cu epuizarea concomitentă a resurselor naturale. În plină dezvoltare industrială, când deja principalele râuri ale Europei deveniseră *ape moarte*, iar asta se întâmpla prin anii 1970, s-au declanșat primele discuții privind dezvoltarea durabilă. În 1972 a avut loc, la Stockholm, Conferința privind Mediul și care pentru prima dată a lansat o discuție serioasă asupra degradării mediului înconjurător și, ca urmare, a activităților umane. S-a vorbit, totodată, despre periclitarea *viitorului omenirii*. Conferința în sine a pus probleme, dar nu a venit cu soluții. Atunci a fost, însă, momentul în care și opinia publică a sesizat că pe malul fluviilor mari din Germania, cum ar fi Main-ul sau Rin-ul, nu se mai putea respira.

În 1985 este descoperită gaura de ozon de deasupra Antarcticii. Urmează Convenția de la Viena, care solicită găsirea unor soluții pentru reducerea consumului de substanțe chimice (gaze) care dăunează stratului protector de ozon de la nivelul stratosferei. Tot în 1985 are loc catastrofa de la Cernobîl, care a turnat frică în mințile și sângele politicianilor, dar și al societății civile. Consecința a fost că în 1987 apare Raportul Brundtland cu titlul „Viitorul nostru comun”. Numeroși politicieni, dar și reprezentanți de bază ai societății civile au solicitat *reducerea economică* ca factor de depoluare. Acest lucru s-a întâmplat mai târziu sub forma unei acute crize economice și sociale, fără însă a fi rezolvată problema durabilității, a sustenabilității sistemelor. Raportul admitea faptul că *dezvoltarea economică nu poate fi oprită*, dar propunea o modificare a strategiilor astfel încât aceasta să se încadreze în limitele ecologice de acceptabilitate a mediului. Subliniem că la acel moment, dar și astăzi, mediul însuși, cu toate componentele lui, are nevoie de susținere (sustenabilitate), iar acest lucru nu se poate realiza decât prin limitarea până la reducere a poluanților rezultați în procesul de dezvoltare economică și care agresează natura.

Capacitatea naturii de a prelua și degrada, respectiv îngloba în sistem acest surplus de poluare, a expirat de mult. Acest lucru explică necesitatea elaborării și apoi a funcționării unei *altfel de economii*, unei *altfel de dezvoltări*, care prin definiție a fost numită **DURABILĂ**.

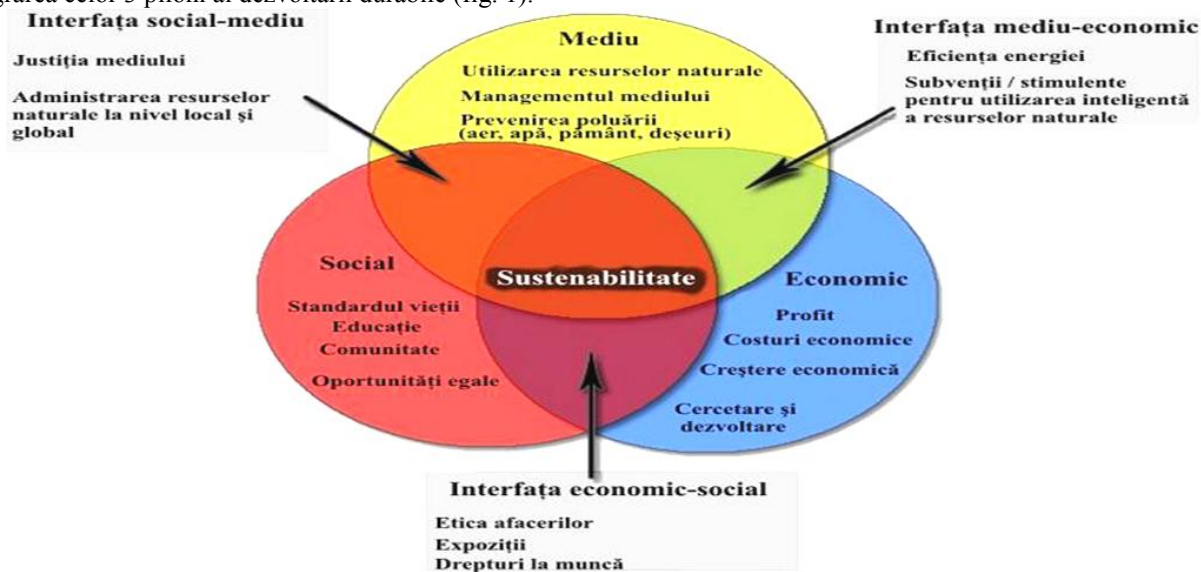
În 1992 are loc, la Rio de Janeiro, *Summit-ul Pământului*, la care au fost prezente 170 de state. Acolo s-a afirmat cu duritate faptul că Pământul este în pericol din motive antropice demonstrate. Cu această ocazie au fost adoptate mai multe convenții, și anume:

- Convenția privind modificările climatice – cu programul concret de reducere a emisiilor de gaze cu efect de seră și îndeosebi metan și bioxid de carbon;
- Convenția asupra conservării diversității biologice, a stopării defrișărilor masive și a înverzirii suprafețelor;
- Convenția plan, care a selectat câteva elemente de susținere a dezvoltării durabile;
- Adoptarea Agendei 21.

Zece ani mai târziu a avut loc, la Johannesburg, o Conferință specifică dezvoltării durabile. Summit-ul a reunit 104 conducători ai statelor lumii și s-a finalizat cu:

- Declarația de la Johannesburg privind dezvoltarea durabilă;
- Un plan de implementare privind dezvoltarea durabilă.

Implementarea planului și-a propus să urmărească măsuri concrete la nivel politic, administrativ și civil, întărirea cooperării internaționale în baza responsabilităților comune, dar zonal diferențiate, exprimate în Principiul 7 al Declarației de la Rio și integrarea celor 3 piloni ai dezvoltării durabile (fig. 1).



**Figura 1. Expresia simbolică a celor 3 sfere ale sustenabilității**

Rezultatul eforturilor acestei implementări ar trebui să conducă la:

- eradicarea sărăciei;
- modificarea sistemelor, a modelelor de producție și consum;
- protejarea sănătății oamenilor, a ecosistemelor și a naturii în general;

- protejarea și conservarea resurselor naturale prin introducerea și practicarea unui nou management al relațiilor între economic, social și mediu.

Pornind de la aceste considerente putem, în opinia noastră, aborda dezvoltarea durabilă ca o nouă gândire reieșită dintr-o nouă atitudine față de mediu și resursele lui care să conducă la modele noi de producție, consum și comportament uman, în vederea reconstrucției ecologice și a refacerii echilibrelor distruse, în scopul relansării dezvoltării umane.

## 2. Modele de sustenabilitate și activități economice perturbatoare

Prin simplificare, modelul sustenabilității se prezintă ca o platformă extrem de complexă care se sprijină pe 3 piloni, și anume (figura 2):

1. Sustenabilitatea ecologică;
2. Sustenabilitatea economică;
3. Sustenabilitatea socială.

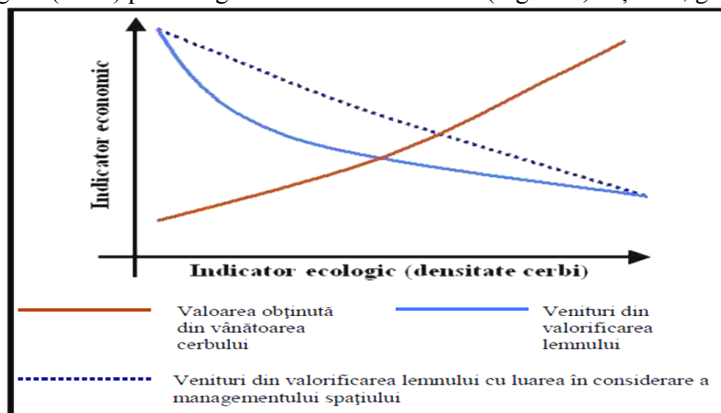


**Figura 2. Prelucrare originală a modelului sustenabilității**

Succesul managementului de mediu este asigurat numai dacă cele 3 subsisteme propuse sunt în egală măsură tratate ca foarte importante. Ca și în nutriția plantelor, în sustenabilitate nu există factori mai mult sau mai puțin importanți. Toți sunt importanți în egală măsură.

*Sustenabilitatea ecologică* presupune un management specific pentru toate secvențele ecosistemelor, arealelor și combinațiilor dintre ele, care în ansamblu alcătuiesc ceea ce denumim mediu natural sau natură.

*Sustenabilitatea economică* este legată de cea ecologică. Niciunul dintre liderii economici și politici ai lumii nu-și poate închipui o dinamică, sau cel mult o stabilitate sustenabilă a economiei, fără o abordare integrată a ecologicului, a naturii. Economia, ca de altminteri și socialul, nu se mai pot dezvolta în medii poluate. În figura 3 se prezintă o corelație negativă între indicatorul economic, care imprimă o anumită presiune asupra ecologicului și dezvoltarea indicatorilor ecologici. Acest caz particular exprimat de Millington (2009) poate fi generalizat la scară mare (regional, național, global).

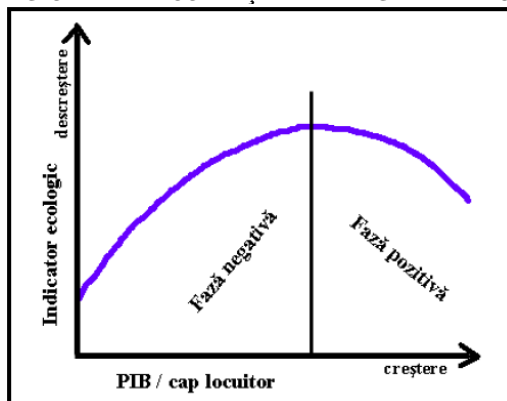


**Figura 3. Corelația dintre presiunea economică exercitată asupra ecosistemului și indicatorii ecologici (densitatea cerbului) în cazul de față**

Sursa: Millington, 2009

Atâta vreme cât nu s-a ținut cont de dezvoltarea sustenabilă, economia a extras din mediu, uneori fără măsură, energiile, resursele și serviciile pe care acesta le face și a eliminat în mediu peste capacitatea lui de prelucrare și degradare: căldură (care a condus și conduce la încălzirea atmosferei), deșuri de diferite forme, unele foarte poluante și emisii poluatoare direct, sub formă de gaze, ape uzate, decibeli etc.

Creșterea economică a condus la îmbunătățirea vieții prin creșterea veniturilor, respectiv a PIB-ului/cap locuitor. Descreșterea indicatorilor economici s-a corelat pozitiv cu creșterea PIB-ului până s-a atins acel maxim (M) generat de incapacitatea naturii de a mai supraviețui (fig. 4).

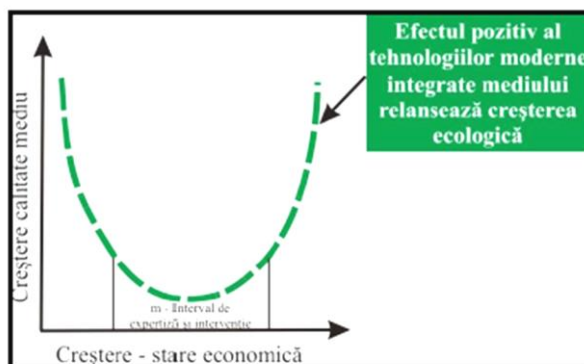


**Figura 4. Corelația dintre creșterea PIB și indicatorul ecologic al arealului**  
 Sursa: <http://www.population-growth-migration.info/essays/kus3.gif> (prelucrare)

În țările dezvoltate din Vestul Europei și parțial în S.U.A. fenomenul a devenit conștientizabil. Din acest moment o mare parte din PIB a început să fie utilizat pentru protecția și reconstrucția mediului, pentru implementarea conceptului de dezvoltare durabilă, sustenabilă.

În consecință, intrăm într-o fază constructivă pozitivă, în care managementul sustenabil folosește o parte din creșterea economică pentru crearea noii ordini economice, a economiei noi reînverzite.

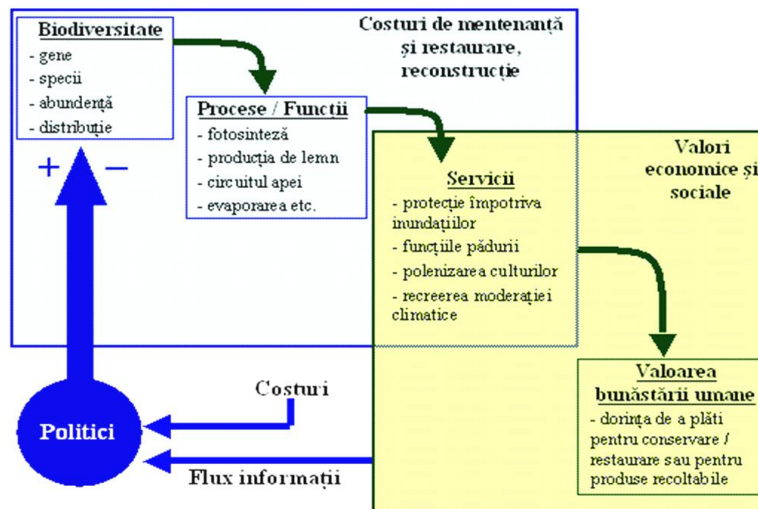
Observăm și din figura 5 un fenomen asemănător, dar care ne arată că reducerea drastică a calității mediului obligă experții economici la regândirea întregii activități economice. Are loc un interval de expertiză și de creare a noilor modele de dezvoltare economică, noi tehnologii alternative iau locul celor vechi, se reduc drastic consumurile de energie și materiale, se evită poluarea și se reintegrează în circuitul productiv deșeurile de orice fel. Se reface mediul și se abordează inovațional o creativitate de integrare și de utilizare, un management în care economia și ecologicul fac corp comun.



**Figura 5. Creșterea economică inițială a condus la degradarea mediului, însă investițiile în noile tehnologii, mai ales în zona energetică, dar și în cea de consum și în agricultură au ajutat și ajută la reconstrucție**  
 Sursa: preluat după <http://canadatransportation.blogspot.ro/>

Amprenta umană face loc schimbărilor, iar schimbările influențează în primul rând biodiversitatea și apoi toate funcțiile ecosistemului. Nemenținerea echilibrelor atacă fundamentul durabilității și atunci sunt necesare costuri pentru mentenanță și refacere.

Durabilitatea, sustenabilitatea mediului, se menține cu costuri cel puțin de întreținere, dar și de refacere, reconstrucție. Altminteri, valoarea economico-socială va scădea și, odată cu ea, și bunăstarea generală a oamenilor, a familiilor, a căminelor lor (figura 6).

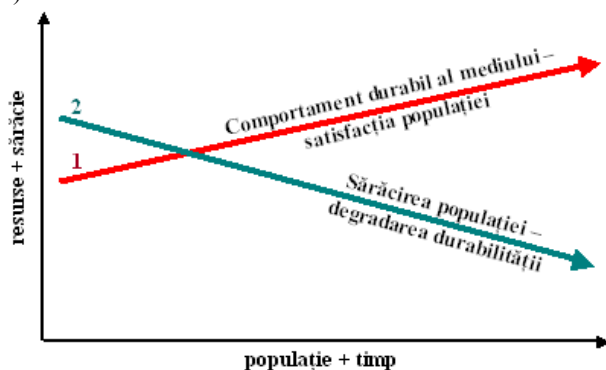


**Figura 6. Algoritmul menținerii durabilității pornind de la biodiversitate**

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Reconstrucția durabilității mediului începe întotdeauna cu biodiversitatea. Ea readuce spre normalitate celelalte resurse (sol, apă, aer), prin procesele și funcțiile ce le declanșează și întrețin.

Prin durabilitate a mediului reținem însușirea acestuia de a-și menține funcțiile, cantitatea și calitatea resurselor la același nivel ca în momentul primordial. Momentul primordial se suprapune peste momentul atingerii maturității dezvoltării lui, după creația divină (sau maturarea naturii).



**Figura 7. Relația între mediu și sărăcie**

Câțiva dintre factorii care duc la apariția curbei 2 din figura 7 sunt:

1. Cultivarea foarte intensivă a terenurilor, care conduce la scăderea randamentului culturilor, reducerea humusului și a nutrienților din sol, creșterea fenomenului de deșertificare.
2. Cererea foarte mare de apă a condus și conduce rapid spre reducerea și apoi secarea lacurilor și reducerea debitelor de apă ale râurilor. Creșterea populației ridică corelativ consumul de apă.
3. Industria, prin poluarea ei, conduce semnificativ și permanent la reducerea durabilității și îngreunarea procesului de reconstruire sustenabilă. Lacurile, fluviile, mările și oceanele de azi sunt complet diferite, mai ales ca și conținut, biochimie și biodiversitate, de cele primordiale.
4. Principiul grabei inechități:
  - 2 % bogați dețin 50 % din bogăția domestică a lumii
  - 50 % din cei mai săraci au acces la 1 % din bogăția domestică a lumii

*Indicatorii de Performanță ai Mediului.* Pe baza literaturii de specialitate am identificat o serie de indicatori ai performanței de mediu, aceștia pot fi vectori centrali în ceea ce privește politicile locale, regionale și naționale în ceea ce privește interacțiunea dintre mediul natural și economie, dar și importanța și influența managementului de mediu ca instrument al dezvoltării durabile.

Dacă intrările de resurse naturale (IRN) în întreprinderi sunt mai mari decât capacitatea de regenerare a ecosistemului (CRE), atunci suntem în situația lipsei de sustenabilitate și de instalare a fenomenului de degradare a resurselor naturale.

Adică:

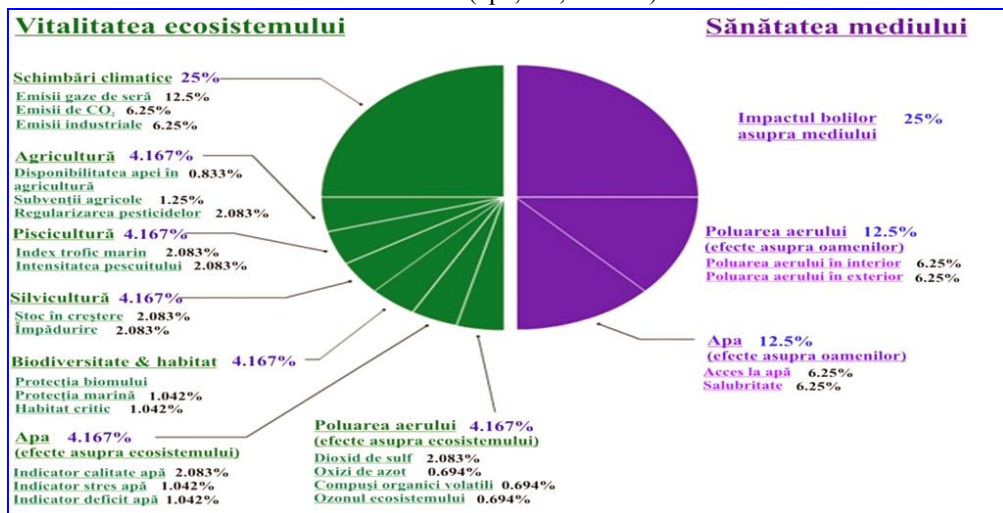
$$I_{RN} > C_{RE} = \text{Degradare}$$

Dacă, însă, fenomenul este managerial de așa natură condus încât

$$I_{RN} < C_{RE} = \text{Sustenabilitate (S)},$$

atunci este asigurată durabilitatea atât a sistemului natural cât și a celui economic și social.

Indicatorii de performanță ai mediului - EPI reprezintă evaluări concrete și uneori dificile ale relațiilor dintre mediu și agresorii săi asupra principalelor resurse și vizează atât modul de utilizare al acestora, cât și degradarea lor prin poluare, care pe multe dintre aceste resurse naturale le fac inutilizabile (apă, sol, aer etc.).

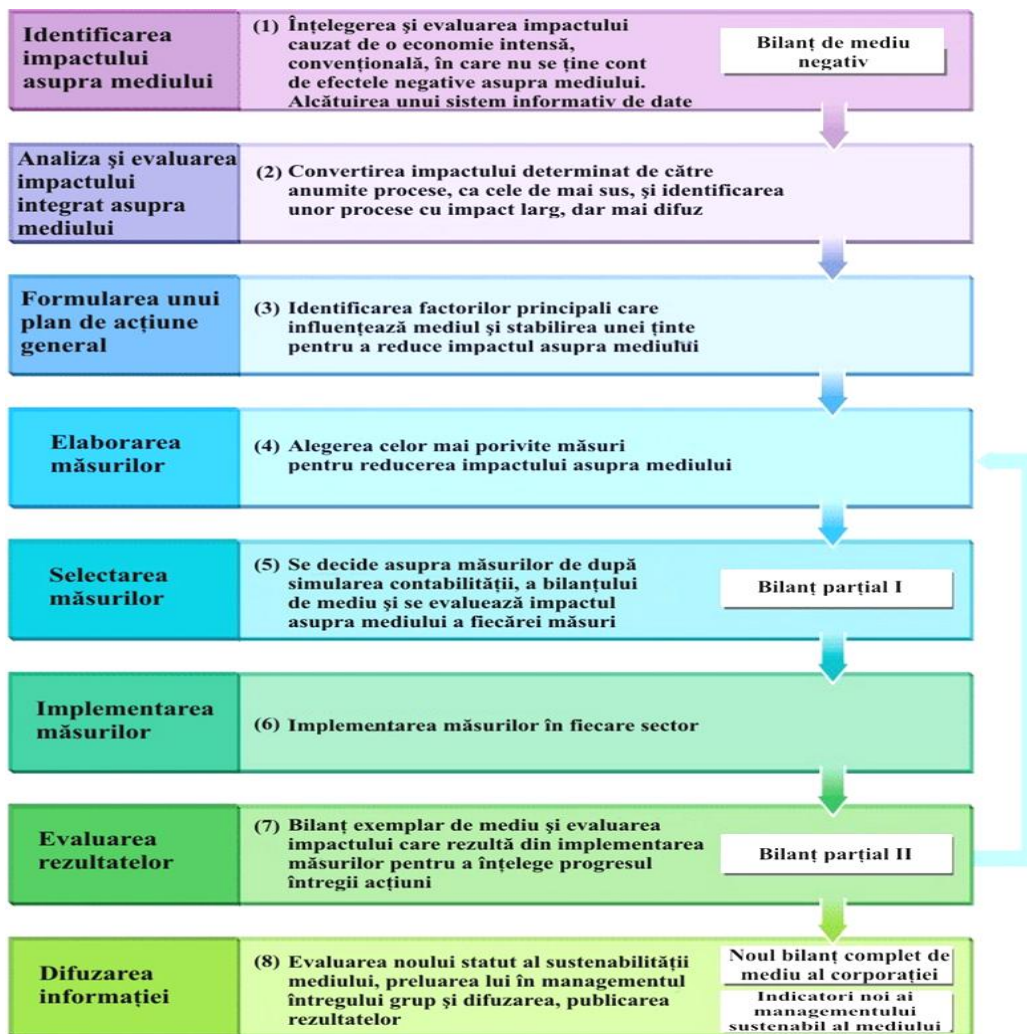


**Figura 8. Indicatorii de performanță ai mediului**

În dreapta sunt prezentați indicii care au condus la parametrii activi asupra mediului, socialului și economicului, în condițiile în care sustenabilitatea ecosistemelor este afectată. Întregul sistem ecologico-economico-social devine bolnav, cu toate consecințele ce rezultă de aici.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Pornind de la Indicatorii de performanță ai mediului am elaborat o diagramă în 8 pași care își propune, în ordine, identificarea impactului asupra mediului, inclusiv a impactului integrat, după care se abordează formularea unui plan de acțiune general. Se elaborează, apoi, un set larg de măsuri, după care se selectează măsurile cele mai eficiente testate de cercetători și impactul fiecărei măsuri asupra mediului. Următorii pași sunt constituiți din implementarea măsurilor în fiecare sector, evaluarea rezultatelor printr-un nou bilanț de mediu și, în final, se evaluează noul statut al sustenabilității mediului și preluarea lui în managementul integrat. Rezultatele se publică și se susțin pe orice cale.



**Figura 9. Evaluarea refacerii sustenabilității pornind de la Bilanțul de mediu**

*Sursa: www.ricoli.com*

**Concluzii.** Mediul este influențat în managementul sustenabilității de calitatea activității din întreprinderi, societate. Cele 3 componente care influențează apariția și dezvoltarea sustenabilității au un numitor comun – EDUCAȚIA – cunoașterea bazată pe învățare, perfecționare și inovație și care conduc la ceea ce ne place să denumim PERFECȚIONARE.

Integrarea economiei 100 % în mediu va deveni posibilă numai după ce vor fi epuizate total formele de energie fosilă.

Societatea este beneficiara atât a produselor și serviciilor economice, cât și a celor ecologice (serviciile ecosistemelor).

Procesele de producție necesare unei industrii gândită sustenabil au nevoie de cercetare, invenții, inovații și tehnologii specifice. Aici susținem doar faptul că economia, lucrând cu tehnologii bazate pe modele extrase din natură, încet, dar sigur, se încadrează sistematic în ecosisteme, fără a le mai deranja.

Managementul de mediu, cel al sustenabilității, cunoaște deja că economia și mediul, natura vor forma un cuplu unitar în care cele două sisteme vor deveni, de fapt, unul singur: Complexul Economie – Mediu.

**REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:**

1. Berca, M., Robescu, V.O., Buzatu, S.C., Managementul mediului, Editura Ceres, 2012, ISBN 978-973-40-0967-1.
2. Berca, M., Studii privind influența utilizării sistemului de agricultură conservatoare (AC) asupra creșterii și conservării fertilității solului și a stabilizării durabile a producției de grâu în Câmpia Burnasului – România, 2012, USAMV București.
3. European Commission – Environment (2009, 2011) – Sustainable Development, [http://ec.europa.eu/environment/eussd/escp\\_en.htm](http://ec.europa.eu/environment/eussd/escp_en.htm).
4. Moraine Valley, The Three Spheres of Sustainability, 2011, <http://ext.morainevalley.edu/green>.
5. Millington J.D.A. (2009) – Initial Michigan forest simulation output, <http://landscapemodelling.blogspot.com/2009/11/initial-michigan-forest-simulation.html>.
6. [www.ricoli.com](http://www.ricoli.com).
7. [www.wikipedia.ro](http://www.wikipedia.ro).
8. <http://canadatransportation.blogspot.ro/>
9. <http://www.population-growth-migration.info/essays/kus3.gif>.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**  
**ASPECTE PRIVIND MARCA ȘI BRANDUL. IMPLICAȚII ASUPRA VALORII ORGANIZAȚIEI**

*PĂNOIU Laura, dr., conf. univ.,  
Universitatea „Constantin Brâncoveanu” din Pitești*  
*PETRIA Licuța, dr., lect. univ.,  
SC AMILON SA, Sibiu*

**Abstract:** *In the Romanian business world, the terms "trademark" and "brand" are commonly used, but practice has demonstrated and still demonstrates (proves) that the meaning of these terms is not correctly understood, "trademark" being often confused with "brand". It has been written a lot about this subject, but no matter how this issue has been approached, it was not possible to eliminate all the blurring about the meaning of these terms, and sometimes the existing misunderstanding has deepened.*

*The paper's aim is to clarify some simple elements regarding the trademark and the brand, paying attention as well to the positive impact on organization in having a branding capital.*

**Keywords:** *trademark, brand, the value of company*

În general, consumatorul, indiferent de originea sa, alege un produs care îi este necesar și util, în funcție de marcă. Alegerea unei anumite mărci este influențată de mai mulți factori> de la notorietatea pe piață care garantează calitatea produsului, la încrederea oferită utilizatorilor, prețul accesibil, atașamentul față de marcă etc. Prin urmare, la alegerea unui produs, atenția consumatorului se îndreaptă și spre preț dar și spre marcă, numele mărcii având impact direct asupra acestuia, pentru că prețul scăzut al unui produs nu reprezintă un atu sigur pentru cumpărarea produsului, iar practica a demonstrat că un preț ridicat nu reprezintă întotdeauna garanția unui produs de calitate. Cumpărătorului nu-i este indiferentă calitatea produsului sau a serviciului de care are nevoie, și ca atare, atunci când rezultatele nu sunt pe măsura așteptărilor sale, se reorientează spre alte produse, respectiv mărci. Înțelegerea acestor elemente a generat creșterea atenției agenților economici către construirea și consolidarea unei mărci. Practica a demonstrat și demonstrează că mărcile notorii, oferă, de regulă, consumatorului certitudinea unui produs/serviciu de calitate, dar și unele beneficii care decurg din achiziționarea acestora.

În literatura de specialitate marca a fost definită în funcție de caracteristicile pe care le oferă. (Kotler et al., 1997). La nivelul Uniunii Europene, Oficiul European pentru Proprietate Intelectuală (E.U.I.P.O) a definit marca ca un semn folosit în comerț pentru a diferenția și identifica produsele. Legiuitorul român a definit marca ca fiind „orice semn susceptibil de reprezentare grafică cum ar fi, cuvinte inclusiv nume de persoane, desene, litere,cifre, elemente figurative, forme tridimensionale și în special, forma produsului sau ambalajului său, culori sau combinații de culori, holograme, semnale sonore, precum și orice combinație a acestora, cu condiția ca aceste semne, să permită a distinge produsele sau serviciile unei întreprinderi, de cele ale altei întreprinderi” (art. 2 din Legea nr. 94/1998 privind mărcile și indicațiile geografice, republicată în M. Of. nr. 350/27.05.2010 cu modificările și completările ulterioare).

Din definiția dată de către legiuitorul român se observă că rolul mărcii este acela de a diferenția produsele/serviciile unei firme de produsele/ serviciile similare existente la un moment dat pe piață. De exemplu, multe firme produc biscuiți, dar consumatorul va alege doar gama de biscuiți care corespunde unei anumite mărci considerată prioritară în preferințe. Plecând de la aceste aspecte, se ajunge la concluzia că marca reprezintă promisiunea de calitate și de seriozitate pe care o firmă o adresează consumatorului (Asandei, 2016). Păstrarea pe termen lung a calității unui produs dă valoare mărcii, iar această valoare este sporită de notorietatea obținută de către aceasta în rândul clienților și de încrederea pe care clientul o are în promisiunea de calitate generată de numele ei.

În România dreptul la marcă va reveni solicitantului care a depus primul cererea de înregistrare a mărcii cu respectarea dispozițiilor legale. Conținutul cererii de înregistrare a mărcii este definit de legislația din România și are în vedere inclusiv reprezentarea grafică a mărcii astfel încât aceasta să poată fi ușor recunoscută. Precizăm că, la nivel european, începând cu 1 octombrie 2017, Noul regulament privind marca UE elimină cerința cu privire la reprezentarea grafică, ceea ce presupune că mărcile vor fi reprezentate în orice formă corespunzătoare cu ajutorul tehnologiei general valabile, cu condiția ca reprezentarea să fie clară, precisă, autonomă, ușor accesibilă, inteligibilă, durabilă și obiectivă.

Analiza legislației în vigoare a permis identificarea a patru niveluri de protecție a mărcilor definite de modalitatea și de geografia înregistrării:

- la nivel național prin depunerea unei cereri la oficiul național de proprietate intelectuală din statul în care agentul economic își derulează activitatea,;
- prin cerere depusă la Oficiul Benelux pentru Proprietate Intelectuală (B.O.I.P) pentru obținerea protecției legale în Belgia, Țările de Jos și/sau Luxemburg,;
- la EUIPO pentru a avea protecția la nivelul UE;
- pentru protecție internațională se depune o cerere la O.M.P.I.

Marca mai are și rolul de a promova imaginea firmei și a produselor/serviciilor pe care *aceasta le realizează. Indiferent de definiția dată mărcii de către doctrinari sau legiuitor, marca reprezintă instrumentul legal de diferențiere a produselor unei firme de cele ale unei firme concurente.*

Noțiunea de *brand* a primit mai multe definiții, mai mult sau mai puțin complete, mai simple sau mai complicate. Brandul a fost văzut ca *un ansamblu de elemente tangibile și intangibile definite cu ajutorul unei mărci care pot determina valoarea unei afaceri.* (Bogdan, 2010). Se poate aprecia brandul ca un mod de asigurare a unei identități, care poate atrage consumatorii clienții prin capacitatea de a stabili o relație emoțională cu consumatorii (Kuznetsova, 2013). Brandul este văzut mai mult ca o extindere, din punct de vedere conceptual, a mărcii (Manning, 2010). Există autori care apreciază că brandul poate fi asociat cu organizația sau chiar cu serviciul dezvoltat de aceasta (Olins, 2009) Sintetizând, brandul reprezintă accepțiunea, sentimentul pe care îl are consumatorul față de un anumit produs/serviciu, ce aparține unei mărci, modul în care consumatorul relaționează cu acesta. Prin urmare, brandul este o noțiune complexă, el incluzând pe lângă marcă și aspectele, sentimentele pe care consumatorul le simte pentru marcă, care indică sursa de proveniență a produsului, adică producătorul. De exemplu, Firma Boromir

produce cozonac de diferite tipuri înregistrate sub marca Boromir, produs fabricat sub brandul cu același nume, Boromir, care sunt notorii pe piață. Prin urmare brandul sub care se produce cozonacul include marca Boromir dar și accețiunea consumatorului față de marcă și de produsul în sine, sporind în acest fel valoarea acestuia.

Brandul este elementul care oferă un statut mai înalt mărcii, în condițiile în care orice brand este o marcă, dar nu orice marcă este un brand, brandul cu o imagine puternică fiind capabil să influențeze alegerile consumatorilor și să genereze o poziție importantă pe piață (Chiranjeev., La Bahn, 1995).

Orice companie are un țel de realizat și anume acela de a crea o imagine clară despre sine și despre obiectivele pe care le are de îndeplinit. Pentru atingerea țelului urmărit, compania trebuie să dezvolte printre altele, un marketing performant, competitiv, să realizeze o comunicare internă și externă clară, eficientă, directă și de calitate, să investească în resursa umană și să utilizeze în mod corespunzător. În niciun domeniu de activitate nu există doar o singură companie dar cu toate acestea, fiecare companie este unică, deosebindu-se de cele similare ei, prin istoricul pe care îl are, modul de organizare, strategia adoptată în realizarea obiectului de activitate, percepția consumatorului față de persoanele care au creat-o, față de persoanele care o conduc, rezultatele pe care aceasta le-a obținut în activitatea desfășurată, modul în care a reușit să se mențină în momentele mai puțin prielnice din punct de vedere economic, comportamentul pe piață în raport cu celelalte firme concurente, etc.

De exemplu, S.C. Amylon S.A. Sibiu este o companie producătoare de dulciuri, sub brandurile Feleacul și Boromir. Compania se deosebește de concurență prin istoricul ei, una dintre cele mai vechi companii, care pe durata existenței s-a adaptat schimbărilor economice și de altă natură survenite la nivel de societate, în prezent ocupând un loc important pe piața în domeniu.

Societatea a fost constituită ca societate pe acțiuni la 28 iulie 1920, în anul 1948 trecând în proprietatea statului. Până în anul 1990, a trecut prin mai multe reorganizări iar la 8 mai 1996 a devenit societate cu capital majoritar privat, fiind preluată în anul 2002 de S.C.. Moara Cibin S.A., ambele societăți făcând parte din Grupul Boromir. Societatea se deosebește de concurență nu numai prin istoricul ei, ci și prin familiaritatea cu care-și tratează consumatorii, pe care-i consideră parte din familie, înformându-i în permanență cu privire la acțiunile întreprinse și relaționează cu aceștia pe tema produselor realizate, valorificând toate sugestiile venite din partea clienților. Toate acestea ajută societatea în sporierea încrederii consumatorilor în brandurile sub care se realizează produsele sale.

Pentru a fi competitiv, brandul trebuie să dețină valoare, iar valoarea este dată de elemente multiple (Olins, 2009). Elementele care au fost identificate ca fiind importante sunt: produsul, mediul, comunicarea, comportamentul.

Cel care redă cel mai bine ideea brandului, este produsul, respectiv ceea ce fabrică și comercializează o companie. Produsele unei companii pot fi, mai mult sau mai puțin, aceleași cu ale altei companii, dar totuși ele sunt unice prin caracteristicile pe care le au. Dacă luăm ca exemplu halvaua produsă de S.C. Amylon S.A. Sibiu, sub brandul Feleacul, la prima vedere s-ar putea spune că nu există diferențe între acest produs și unul similar produs de o altă companie. Cu toate acestea, acest produs se deosebește de cel produs de concurență prin caracteristicile pe care le are și avantajele competitive ce sunt date în primul rând de ingredientele folosite și de beneficiile acestora asupra sănătății, avantaje pe care societatea le-a adus în atenția consumatorului prin mijloacele de informare. Mai mult, între acest produs și brandul Feleacul care are o istorie de aproape 100 de ani, s-a creat o simbioză, ambele deținând valoare, care este dată de calitatea produsului pe care compania se străduiește să o mențină constantă, iar până în prezent rezultatele date de către piață au demonstrat acest lucru.

*Produsul*, reprezintă inima și în același timp, cheia unui brand de succes, care poate deschide toate piețele destinate comercializării. Dacă produsul nu este de calitate, nu va prezenta interes pentru client astfel că valoarea brandului, oricât de renumit ar fi, se pierde, pentru că nu va mai fi căutat, va rămâne în uitare, iar celelalte elemente care îl definesc, nu mai prezintă importanță. De aceea, pe piață trebuie livrate doar acele produse care sunt apte să mențină valoarea brandului și să satisfacă cerințele unui client exigent, care este în permanență preocupat de tot ceea ce este nou și mai ales sănătos. La crearea unui produs, o companie trebuie să aibă în vedere toate doleanțele unui consumator, care sunt diferite de la un client la altul, elementele de bază necesare realizării produsului, trebuie respectate cu strictețe. De exemplu, la fabricarea biscuiților, indiferent de sortimentul lor, producătorul trebuie să aibă în vedere aspectele ce țin de formă, aspect, gust, culoare, textură. Dacă nu se realizează o simbioză între aceste elemente, produsul nu ajunge pe piață, consumatorul nefiind interesat de el. Pe lângă aceste elemente, cel care contribuie la realizarea produsului trebuie să pună mult suflet, să facă totul cu multă dăruire, pentru că oricât de priceput ar fi cineva, dacă nu pune suflet în ceea ce face, rezultatul nu este pe măsura așteptărilor.

Pe lângă produs, un alt element care caracterizează brandul, *este locul în care se comercializează produsul, mediul în care acesta este expus*. De regulă, consumatorul alege locurile aglomerate, unde sunt expuse mai multe produse de același gen și nu numai, locul unde poate dobândi mai multe informații și de ce nu, socializa. Desigur, poate intra și în locuri mai puțin aglomerate, dar frecventarea acestor locuri este ocazională și rapidă.

Locația aleasă pentru comercializarea produsului, atmosfera creată în acea locație, reprezintă factori hotărâtori de mediu, de aceea, marile lanțuri de magazine sunt preocupate în permanență pentru a crea un mediu corespunzător, care să satisfacă cerințele consumatorului. Nici un consumator nu ar merge într-o locație în care igiena este necorespunzătoare, produsele sunt expirate sau de calitate îndoielnică. De aceea, orice sesizare care indică o neconformitate, trebuie analizată cu promptitudine, exigentă și eliminate toate deficiențele constatate.

Pentru a avea succes pe piață, nu este suficient ca o companie să producă un produs de calitate și să-l expună într-un anumit mediu, ci este *necesar să facă cunoscut acest produs consumatorului*. Prin urmare, *comunicarea* reprezintă mijlocul prin care produsul este adus în atenția consumatorului, iar acest lucru se poate realiza prin mai multe căi, compania alegând acele căi pe care le consideră accesibile și eficiente. Promovarea unui produs și implicit a brandului, se poate face prin semplinguri, publicitate, reclame, distribuție, plasare de produse etc. De specificat este faptul că atunci când se organizează o degustare de produse, persoana care se ocupă de această acțiune, trebuie să informeze cumpărătorul cu privire la avantajele consumării produsului, să scoată în evidență elementele care îl deosebesc de produsele similare realizate de concurență și să prezinte orice altă informație care să trezească interesul consumatorului. Dacă acțiunea se rezumă numai la a oferi unui potențial consumator spre degustare un produs, rezultatul urmărit la inițierea ei nu este atins, iar efortul depus de companie este inutil. De aceea,



CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

personalul care se ocupă de acțiunile de sampling, trebuie atent selectat și în același timp instruit cu privire la ce are de făcut. Mai mult, pentru a se obține rezultatele scontate, acțiunea de sampling trebuie desfășurată în fața raftului pe care se află produsul ce face obiectul acțiunii, pentru a putea fi vizualizat de către potențialul consumator sau cât mai aproape de acesta. Dacă acest lucru nu este posibil, este necesar ca pe masa de lucru, să se afle și produsul în integralitatea sa, pentru ca potențialul client să se familiarizeze cu forma, dimensiunea, culoarea acestuia, numele sub care se comercializează.

Datorită mijloacelor de comunicare moderne, în prezent, promovarea nu se face numai dinspre companie înspre client ci și invers. Fiecare companie și-a creat un site sau o pagină de facebook și prin urmare poate comunica în permanență cu cel care-i consumă produsele. Dacă unui consumator îi place sau nu un anumit produs realizat sub un anumit brand, o poate spune deschis fie pe blog, fie pe facebook, sau prin alt mijloc de comunicare modernă. Ca atare, comunicarea trebuie gestionată cu mare atenție și diplomatie. Modul în care se comunică cu un client nemulțumit, nu este lipsit de importanță, pentru că și un client nemulțumit poate da soluții viabile, folositoare companiei. De aceea, în comunicarea brandului trebuie să existe flexibilitate, înțelege, toleranță, răbdare și multă, multă diplomatie.

Prin urmare, pentru a fi viabil, brandul trebuie să comunice în permanență cu potențialii clienți. Brandul este precum un cântec, care trebuie actualizat atunci când interesul celui căruia i se adresează a scăzut. Dacă este un cântec atractiv, atunci el este transmis mai departe de către cel care l-a ascultat și fredonat, în funcție de modul în care l-a perceput. Brandul trebuie să aibă continuitate, să fie precum povestea Seherazadei, fără sfârșit, dar mereu nou. Brandul trebuie întreținut și mereu primenit.

Întrucât brandul deservește interesul clientului, trebuie să și relaționeze cu clientul, iar relaționarea este puternică atunci când nevoile clientului sunt satisfăcute. Desigur, nevoile sunt diferite de la un client la altul, dar trebuie acționat de așa natură încât consumatorii mulțumiți să fie majoritari.

Comunicarea de brand nu are în vedere doar consumatorul ci și stakeholderii companiei-acționari, administratori, angajați. Este de remarcă faptul că aprecierea brandului de către persoanele din interiorul companiei generează o imagine favorabilă și în afara ei. Dacă brandul nu este apreciat din interiorul firmei, el nu poate fi iubit de consumatori, pentru că iese în afara companiei secătuit, neputincios, lipsit de conținut, iar acest conținut nu poate fi umplut decât dacă există o bază emoțională de pornire din interior. Relaționarea (rațională sau emoțională) trebuie să fie de lungă durată. Menținerea mereu vie a brandului depinde însă de comportamentul decidenților companiei. În momentul în care relaționarea încetează, mitul brandului și brandul în sine încetează și în acest moment și marca are de suferit, întrucât interesul față de ea scade sau pier.

Pentru a avea un brand de succes soluția se află în mâna conducerii companiei și a angajaților săi, *comportamentul* reprezentând așa cum s-a subliniat în literatura de specialitate, un alt element (vector) esențial al brandului.

Comportamentul vizează două aspecte:

- a) *comportamentul companiei cu proprii angajați* – un rol esențial în menținerea reputației unei companii îl are comportamentul acționarilor. Dacă acționarii sunt de bună credință, uniți, se înțeleg și respectă regulile generate de reglementările legale și de piață, morală, imaginea va fi una pozitivă. Dacă există disensiuni între acționari și acestea ajung să fie cunoscute de către consumatori, credibilitatea companiei scade. De asemenea, trebuie să existe comunicare principală între acționari, managerii firmei și angajați. Relațiile de comunicare la acest nivel trebuie să fie construite în așa fel încât atât managerii companiei în cazul în care nu sunt și acționari, precum și angajații să muncească ca și când ar fi propria lor afacere. Desigur, munca cu omul este grea, dar nu și imposibilă, iar pentru obținerea succesului, este nevoie de efort. Angajatul trebuie să realizeze că succesul companiei este influențat și de responsabilitatea cu care își îndeplinește sarcinile și, ca atare, să considere că lucrează pentru el și nu pentru companie. Un management eficient se realizează atunci când există colaborare pe toate planurile.
- b) *comportamentul angajaților în mediul intern și extern.*

Comportamentul angajaților are și el un rol important în menținerea valorii unui brand.

În plan intern angajatul trebuie să țină cont de faptul că rezultatul muncii este, de regulă, colectiv și nu individual și ca atare, un comportament neadecvat afectează munca întregului colectiv și are rezultate negative nu numai în interiorul firmei ci și în afara ei. În plan extern, angajatul trebuie să țină cont de faptul că joacă un rol important în relația companie - client, și de comportamentul său, depinde reputația companiei, care va culege roadele negative ale unui comportament neadecvat. De exemplu, dacă intrăm într-o cofetărie, pentru a deveni consumator al unui produs, nu este suficient ca produsele să fie de calitate, spațiul să fie curat ambiental, ci este necesar ca și cel care vinde produsul să aibă un comportament adecvat politicii companiei. Comportamentul angajatului trebuie să fie corespunzător nu numai față de consumator ci și față de compania pe care o reprezintă. Chiar dacă produsul este de calitate, dacă angajatul denigrează compania sau critică produsul, ori are un comportament jignitor față de client, acesta pleacă și nu mai revine. Ba mai mult, va face cunoscut acest lucru prin viu grai sau prin mijloacele de comunicare moderne și altor persoane, astfel că valoarea brandului scade, și dacă nu se iau măsurile adecvate, brandul poate pieri. De aceea, compania trebuie să acorde atenție deosebită în selectarea și formarea resursei umane, chiar dacă în condițiile actuale acest lucru este din ceea ce mai greu. O companie nu este judecată numai după calitatea produselor/serviciilor, care uneori poate fi sabotată chiar de proprii angajați, ci și după comportamentul celor care le produc sau le valorifică. La locul de muncă, un angajat trebuie să aibă în vedere cel puțin trei aspecte, respectiv: ascultarea, blândețea și dăruirea. Dacă angajatul respectă normele interne impuse de către companie, este sociabil, tolerant și se dăruiește muncii pe care o prestează rezultatele sunt pe măsură. Menținerea unui climat de muncă liniștit, gestionarea abilă și diplomatică a conflictelor interumane, care uneori sunt inerente, reprezintă aturi în dezvoltarea unei afaceri de succes.

Prin urmare, o companie pentru a avea rezultate pozitive, trebuie să găsească acea soluție minune, pe care să o îmbunătățească în permanență, astfel încât să transforme un client ocazional, într-un client permanent, care să fie fidel brandului, pe toată existența acestuia.

Prin brand, trebuie să se ajungă la sufletul omului, care are un rol important nu numai în crearea ci și în menținerea lui la un standard ridicat. Fără clienți loiali, brandul nu poate exista, pier și, o dată cu el, și marca. Brandul trebuie iubit, așa cum deja s-a subliniat, atât de cel care l-a creat și îl gestionează, cât și de cel căruia i se adresează. Brandul, reprezintă sufletul produsului, care atrage acea stare emoțională a clientului pentru produsul în speță.

Atât marca cât și brandul, reflectă atitudinea pe care o are consumatorul față de un anumit produs/serviciu. Marca reprezintă instrumentul legal care asigură protecția unui produs/serviciu și prin care acestea se deosebesc de cele similare pe piață. Pentru a oferi protecție pe plan național și/sau internațional, marca trebuie să fie înregistrată conform reglementărilor legale în vigoare la data solicitării înregistrării. Brandul este noțiune complexă care cuprinde atât marca cât și trăirile emoționale ale clienților față de un anumit produs/serviciu. Spre deosebire de marcă, brandul nu trebuie înregistrat, el are deja protecția pe care i-o conferă marca, accentuând prestigiul pe care acesta îl generează în rândul clienților fideli și a potențialilor clienți (Nistorescu et al., 2013).

Prezentul articol, abordează doar unele aspecte privitoare la marcă și brand lăsând calea deschisă pentru noi argumente, cele prezentate fiind rezultatul constatărilor practice din sectorul de producție și comerț.

#### REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:

1. Asandei M et al, *Marketing*, Ed. Independența Economică, 2016.
2. Bogdan A., *Branding pe frontul de Est: despre reputație împotriva curentului*, Ed. Brandient Consult, 2010, p. 34.
3. Chiranjeev K., La Bahn W.D., Creating effective brand names: a study of the maning process, in *Institutes for Study of Business Markets*, 1995, p. 1-28.
4. Danciu V., *Marketing internațional, De la tradițional la global*, Editura Economică, 2001, p. 296.
5. Kotler Ph., ArmstrongG., Saunders J, Wong V., *Principiile marketingului*, Editura Teora, 1997, p. 663.
6. Kuznetsova E.U., The Economic content of the brand in Russia, in *American Journal of Economics and Control Systems Management*, 2013, p. 15-18.
7. Manning P., The semiotics of Brand în *Annual Review of Antropology*, 2010, nr. 39, p. 33-49.
8. Nistorescu T., Brabu C.M., Dumitru R.I., Trademark vs brand: an conceptual approach în *Revista Management & Marketing*, vol. XI, nr.1/2013, p. 29-32.
9. Olins W., *Manual de branding*, Editura Vellant, 2009, p. 8.
10. Legea nr.84/1998 privind mărcile și indicațiile geografice, republicată în M. Of. nr. 350/27.05.2010 cu modificările și completările ulterioare.

#### ANALIZA ȘI EVALUAREA SOLUȚIILOR DE FORMULARE A OBIECTIVELOR ÎNTREPRINDERII

OLEINIUC Maria, dr., conf. univ., USARB

**Abstract:** *To plan the future work of the enterprise in conditions of uncertainty is necessary to elaborate the overall strategy to them. Accordingly, there is a need to formulate answers to questions about what directions of development are much more important in a particular situation for an enterprise.*

*In international practice there are certain methodological approaches and tools of strategic management at the enterprises, which are presented by I. Ansoff, M. Porter.*

**Keywords:** *method, objective, purpose, tasks, SMART.*

Pentru a planifica activitatea viitoare a întreprinderii în condiții de incertitudine este necesar de a elabora strategia generală a ei. În consecință, apare necesitatea de a formula răspunsuri la întrebări despre ceea ce direcții de dezvoltare sunt mult mai importante într-o anumită situație pentru o întreprindere.

În practica internațională există anumite abordări metodologice și instrumente de management strategic la întreprinderi, care sunt prezentate de către I. Ansoff, M. Porter.

Toate acestea reflectă principala idee: că totul se începe cu un scop bine determinat. Orice decizie strategică se elaborează pentru a obține un rezultat în baza unor anumite obiective strategice a întreprinderii. Orice strategie adaptează întreprinderea la condițiile mediului, iar oportunitățile parvenite sunt reflectate în scopul principal al întreprinderii.

Obiectivele întreprinderii determină toate celelalte componente ale ei. Totalitatea reperelor de activitate a întreprinderii pot fi delimitate în următoarele elemente:

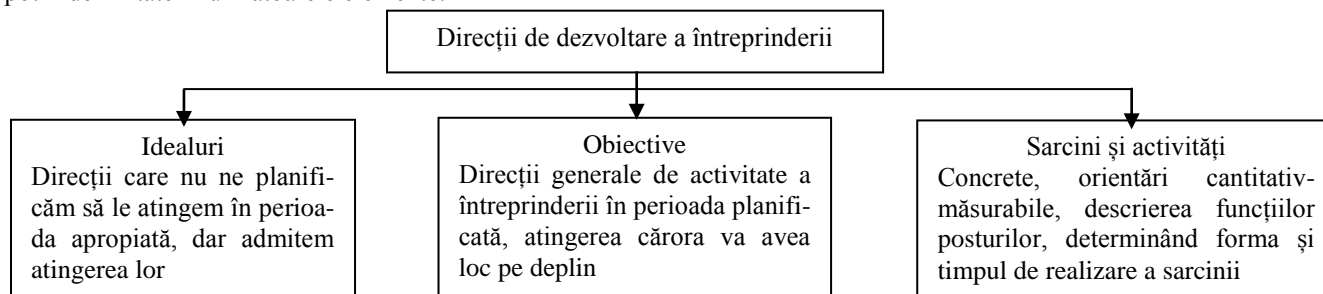


Figura 1. Direcții de dezvoltare a întreprinderii

Scopul este o descriere a stării viitoare de gestionare a întreprinderii. Pe de o parte, el reflectă cerințele legilor obiective a vieții omului și a societății, pe de altă parte – este produsul conștiinței și este formulat de oameni, reflectând interesele lor. Scopul principal definește relația dintre subiectul și obiectul conducerii [3].

Spre deosebire de misiune, obiectivele reflectă direcțiile specifice de activitate individuală. Importanța definirii obiectivelor este determinată de faptul că acestea sunt:

- 1) fundamentul de luare a deciziilor;
- 2) baza pentru procesul de management general;
- 3) servesc pentru conducere ca bază de formare a obiectivelor specifice planificate;
- 4) identifică modalități de a spori eficiența activității întreprinderii.

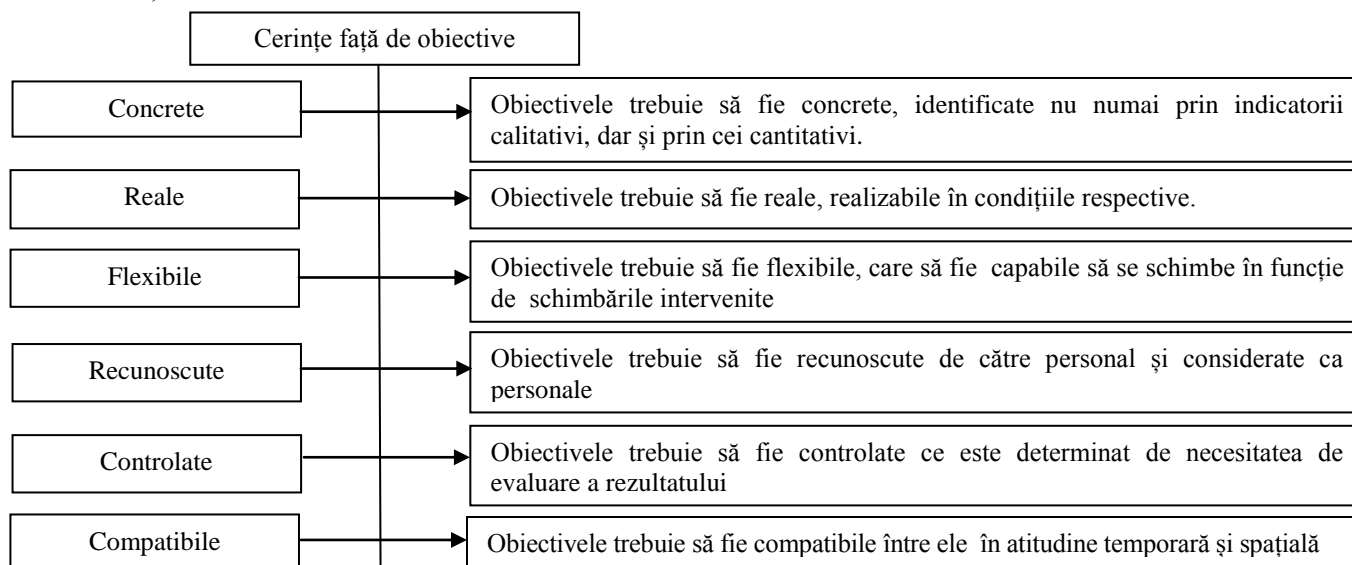
CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

În condițiile de organizare a activității întreprinderii, obiectivele întreprinderii sunt luate în considerare ca unitate de motive, mijloace și rezultate. Acestea din urmă semnificând:

- 1) obiectivul este un motiv bine determinat;
- 2) obiectivul se formează la intersecția dintre motiv și mijloace (resurse, posibilități);
- 3) alegerea obiectivelor de către subiectul esențial este determinată și limitată de preferințele individuale, influențele mediului etc.

În practică, la stabilirea obiectivelor întreprinderea în mod tradițional se conduce de anumite cerințe, (figura 2).

Paralel cu abordarea tradițională a obiectivelor, există și o altă metodă – metoda SMART, care, la rândul său, determină nivelul calității de abordare a obiectivelor.



**Figura 2. Cerințe privind stabilirea obiectivelor întreprinderii**

*Sursa: elaborat de autor*

Din engleză termenul SMART înseamnă „rezonabil”, „intelectual”. În literatura de specialitate există unele discrepanțe cu privire la formulare, dar esența este întotdeauna una și aceeași. În caracterele S, M, A, R, T sunt criptate principiile de bază pe care trebuie să le îndeplinească un scop bine determinat (tabelul 1).

**Tabelul 1. Principiile de bază a abordării SMART**

Simbolul	Valoarea	Caracteristicile
S	Specific (specific)	obiectivul trebuie să fie descris simplu și cu cuvinte ușor de înțeles, astfel încât să fie clar ce trebuie de creat unic, care anterior nu a existat
M	Measurable (măsurabil)	obiectivul trebuie să fie măsurabil. Scopul ar trebui să se dezintegreze în rezultate intermediare sau faze, care pot fi măsurate
A	Assignable (afectabil)	scopul trebuie să fie motivat
R	Relevant (oportun, justificat)	obiectivul trebuie să fie realist. Determinați ce real se poate face cu resursele disponibile
T	Time bound (legat de timp)	scopul trebuie să fie determinat de limitele temporale

*Sursa: elaborat de autor*

Pentru îmbunătățirea modului de evaluare a conformității obiectivelor cel mai eficient ar fi utilizarea scării Harrington (tabelul 2).

**Tabelul 2. Scara Harrington**

№	Descrierea complexității	Valoarea numerică
1.	Foarte mare	(0,8 - 1,0) sau 5
2.	Mare	(0,64 – 0,8) sau 4
3.	Medie	(0,37 – 0,64) sau 3
4.	Mică	(0,2 – 0,37) sau 2
5.	Foarte mică	(0, 0 – 0,2) sau 1

*Sursa: [2].*

Această scală permite exprimarea de evaluare a conformității, mai precis în valoarea numerică, precum și pentru a construi criterii într-o anumită secvență de gradul de potrivire de precizie și reproductibilitate.

După ce are loc constatarea corespunderii obiectivelor conform criteriilor SMART, va avea loc implementarea metodei „Pattern”, pentru a determina gradul de importanță a obiectivelor întreprinderii și determinarea direcțiilor prioritare de activitate.

Metoda „Pattern”, fiind o variantă de tehnici, permite de a analiza și de a clasifica după gradul de importanță informații din orice domeniu de activitate, astfel încât să ne putem imagina raportul complicat și reciproc dintre factorii constanți și variabili pe care se bazează deciziile luate [2, p. 61].

În urma cercetării efectuate putem face următoarele concluzii:

1. Scopul este o descriere a stării viitoare de gestionare a întreprinderii;
2. Principalele abordări pentru stabilirea obiectivelor este setul tradițional de criterii și metoda SMART;
3. La evaluarea conformității criteriilor obiectivelor este mai bine de a utiliza scara Harrington;
4. Una dintre modalitățile de a determina importanța obiectivelor întreprinderii, precum și posibilitatea de a alege prioritatea de dezvoltare în continuare este metoda „Pattern”.

#### REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:

1. Parmacli, D; Tcaci, C; Oleiniuc, M. Economia întreprinderii. Curs universitar. Iași: Editura Prim, 2015.
2. Вашко, Т. А. Теория и практика разработки и принятия управленческих решений. Конспект лекций. Красноярск: КГТЭИ, 2012.
3. Литвак, Б. Г. Разработка управленческого решения: учебник для вузов. М.: Дело, 2003.

#### ЭФФЕКТИВНОСТЬ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ: МЕТОДИКА ОЦЕНКИ

ПАРМАКЛИ Д. М., др. хаб., проф.  
ДУДОГЛО Т. Д., др., препод.,  
Комратский государственный университет

**Abstract:** Summarizing indicators of efficiency of implementing new technological approaches in agriculture are presented. Meanwhile, the method of calculating the annual economic effect from their implementation, including the one due to growing crop yield, lowered cost of production and increasing quality of production, is demonstrated. In order to identify economic efficiency from implementing the technology of minimal tillage a comparative analysis of production and sale of sunflower at two agricultural enterprises is conducted, while the results are demonstrated in tables and graphs.

**Keywords:** technology, efficiency, crop yield, cost, revenue.

Роль инноваций в развитии агропромышленного комплекса, как известно, имеет решающее значение. Учитывая специфику сельскохозяйственного производства на местах, проводимые исследования не могут быть исчерпывающими для отдельного региона или сельскохозяйственной организации, которые отражали бы особенности местных условий производства для конкретного субъекта хозяйствования. В связи с этим важным представляются исследования, отражающие сравнительные показатели результатов внедрения инноваций. Кроме того, для упорядочения методики расчетов эффективности инновационных разработок и упрощения ее применения, важно представить в доступной и достаточно упрощенной схеме особенности проведения анализа результатов внедрения процессов модернизации производства в отрасли.

Цель настоящей статьи предложить читателю такую схему на конкретных примерах из практики сельскохозяйственных организаций Республики Молдова, связанных с проблемами эффективности использования земли в сельском хозяйстве.

Обобщающим показателем эффективности внедрения новых технологических приемов и других мероприятий, направленных на повышение продуктивности земли, является годовой экономический эффект, который определяется по формуле [1, с. 376]:

$$E = q_2 \cdot (p_2 - z_2) - q_1 \cdot (p_1 - z_1), \text{ лей/га} \quad (1)$$

где:  $E$  – годовой экономический эффект или дополнительная прибыль в расчете на 1 га земли, лей/га;  $q_2$  и  $q_1$  – урожайность в новом и базовом варианте, ц/га;  $p_2$  и  $p_1$  – реализационная цена продукции в новом и базовом вариантах, лей/ц;  $z_2$  и  $z_1$  – себестоимость зерна в новом и базовом вариантах, лей/ц.

Из общей суммы определяется эффект, получаемый за счет прироста урожайности ( $E_q$ ):

$$E_q = (q_2 - q_1) \cdot (p_1 - z_1), \text{ лей/га} \quad (2)$$

За счет повышения качества продукции – роста цены реализации ( $E_p$ ):

$$E_p = (p_2 - p_1) \cdot q_2, \text{ лей/га} \quad (3)$$

За счет снижения себестоимости продукции ( $E_z$ ):

$$E_z = (z_1 - z_2) \cdot q_2, \text{ лей/га} \quad (4)$$

Разумеется, что

$$E = E_q + E_p + E_z \quad (5)$$

Себестоимость единицы продукции ( $z$ ) может быть выражена формулой:  $z = \frac{FC}{q} + AVC$ , лей/ц (6)

С целью выявления экономической эффективности применения технологии минимальной обработки почв Mini – Till проведем сравнительный анализ производства и реализации подсолнечника в SRL «Cumnuc Agro» и SRL «Daalar Duzu» Чадыр-Лунгского района за 2016 год. Данные хозяйства имеют примерно одинаковую площадь сельскохозяйственных земель и расположены в одном массиве Чадыр-Лунгского плато, т. е. имеют одинаковые природно-ландшафтные условия производства (бывший колхоз им.Кирова). В SRL «Cumnuc Agro» подсолнечник возделывали по технологии Mini-Till, а соседнее хозяйство по обычной технологии.

Исходные данные:	SRL «Cumnuc Agro»	SRL «Daalar Duzu»
Постоянные затраты (FC)	4488 лей/га;	4759 лей/га;
Удельные переменные затраты (AVC)	100,7 лей/ц;	108,2 лей/ц;
Цена реализации (p)	733,6 лей/ц;	596,5 лей/ц;
Урожайность (q)	24,2 ц/га.	23,9 ц/га.

Выполним расчеты показателей затрат на один гектар и один центнер продукции в зависимости от уровня урожайности подсолнечника в выбранных предприятиях. Результаты сведем в таблицу 1. Для наглядности далее

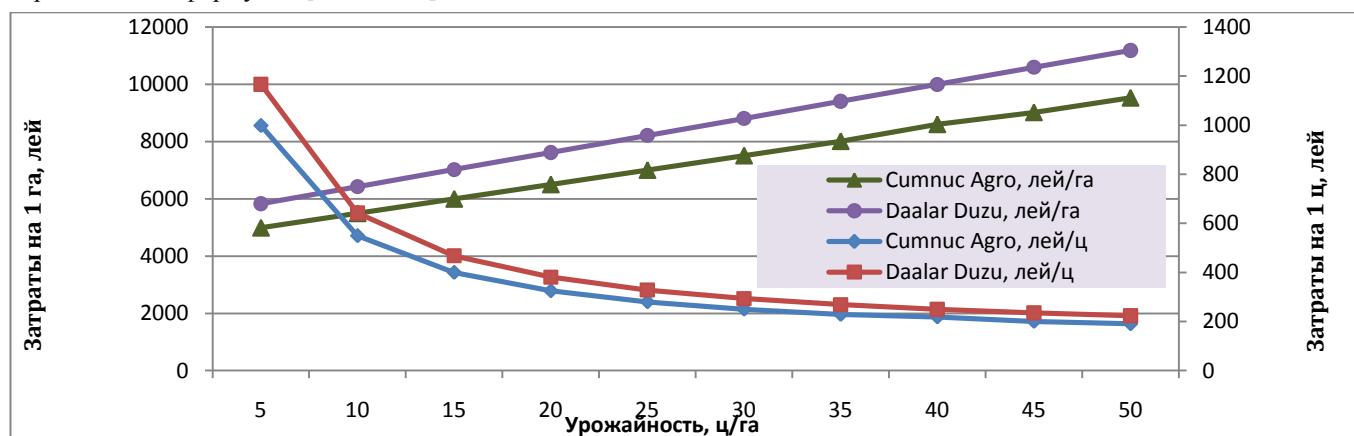
построим график зависимости затрат на один гектар и один центнер продукции от уровня урожайности (рисунок 1). Приведенные данные свидетельствуют, что затраты в расчете на один гектар и один центнер продукции в SRL «Daalar Duzu» существенно выше чем в соседнем предприятии.

**Таблица 1. Расчетные показатели затрат в зависимости от урожайности  
 подсолнечника в SRL „Cumnuc Agro” и SRL „Daalar Duzu” за 2016г.**

Урожайность, ц/га	SRL „Cumnuc Agro”		SRL „Daalar Duzu”	
	лей/ц	лей/га	лей/ц	лей/га
5	998,3	4992	1060	5830
10	549,5	5495	584,1	6425
15	399,9	5999	425,5	7020
20	325,1	6502	346,2	7616
25	280,2	7005	298,6	8213
30	250,3	7509	266,8	8805
35	228,9	8012	244,2	9401
40	218,6	8600	227,1	9992
45	200,4	9018	214,0	10593
50	190,5	9525	203,4	11185

*Источник: Рассчитано по данным отчетов Ф.№7-АПК и №9- АПК  
 SRL „Cumnuc Agro” и SRL „Daalar Duzu” за 2016г.*

Для землепользователей очень важно знать, как изменяется величина прибыли в зависимости от уровня продуктивности земли по каждой культуре. Прибыль в расчете на один центнер продукции и один гектар земли ( $P_r$ ) определяют по формулам [2, с. 61-64]:



**Рисунок 1. Зависимость себестоимости и затрат на один гектар от урожайности  
 подсолнечника в SRL „Cumnuc Agro” и SRL „Daalar Duzu” за 2016г.**

*Источник: выполнено по данным таблицы 1*

$$P_r = p - AVC - \frac{FC}{q} = d - \frac{FC}{q}, \text{ лей/ц} \quad (7)$$

$$P_r = q(p - AVC) - FC = q \cdot d - FC, \text{ лей/га} \quad (8)$$

где:  $d$  – маржинальный доход на единицу продукции, лей/ц ( $d = p - AVC$ ).

Только за счет повышения качества проводимых технологических операций по возделыванию и уборке урожая (при прочих равных условиях) можно добиться большего выхода продукции с единицы площади, следовательно, и большей прибыли. Тогда прирост прибыли ( $\Delta P_r$ ) составит:

$$\Delta P_r = (p - AVC) \cdot (q_2 - q_1), \text{ лей/га} \quad (9)$$

$$\Delta P_r = FC \cdot \left( \frac{1}{q_2} - \frac{1}{q_1} \right), \text{ лей/ц} \quad (10)$$

При анализе эффективности использования земли важно давать оценку критическому (минимальному) объёму производства и реализации продукции с единицы площади, т.е. урожайности ( $q_{\min}$ ), который называют еще порогом рентабельности и который обеспечивает нулевую рентабельность, т.е. предприятие не получает ни прибыли, ни убытков. Расчеты порога рентабельности в физических единицах (критическая урожайность) находят из выражения:

$$q_{\min} = \frac{FC}{p - AVC} = \frac{FC}{d}, \text{ ц/га} \quad (11)$$

где:  $d$  – маржинальный доход на единицу продукции, лей/ц;  $q_{\min}$  – критическая (минимальная) урожайность, ц/га.

Если агроном не может обеспечить урожайность культуры выше расчетного минимального уровня при заданной технологии, то следует изучать вопросы изменения технологии в сторону ее интенсификации – роста продуктивности земли или отказаться от ее возделывания. Однако, не следует забывать, что любые изменения технологии требуют новых расчетов постоянных и переменных затрат и уровня безубыточной урожайности [3, с. 156].

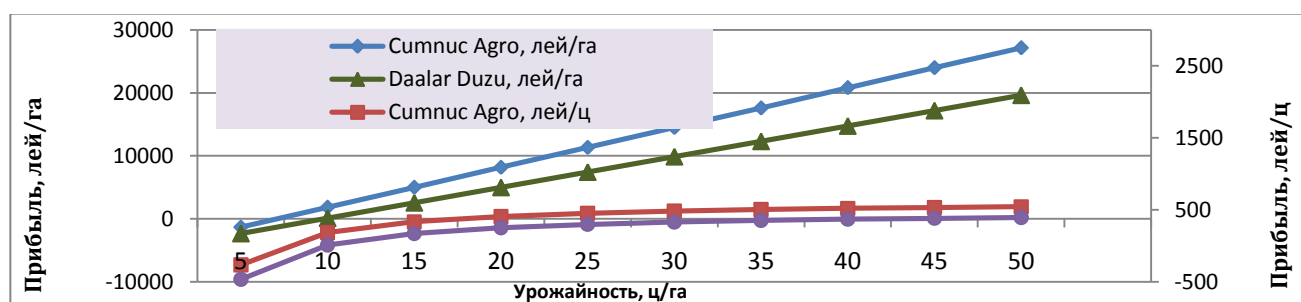
CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Для сравнительной оценки эффективности использования земли в выбранных предприятиях выполним расчеты, позволяющие дать оценку выхода прибыли при возделывании подсолнечника с единицы площади и единицы продукции. В таблице 2 представлены такие данные, использование которых позволяет построить графики, позволяющие наглядно показать зависимость между урожайностью и величиной прибыли (рисунок 2).

**Таблица 2. Расчетные показатели прибыли в зависимости от урожайности подсолнечника в SRL „Cumnuc Agro” и SRL „Daalar Duzu” за 2016г.**

Урожайность, ц/га	SRL „Cumnuc Agro”		SRL „Daalar Duzu”	
	прибыль, лей/га	прибыль, лей/ц	прибыль, лей/га	прибыль, лей/ц
5	-1324	-264,7	-2318	-463,5
10	1841	184,1	124	12,4
15	5006	333,7	2565	171
20	8170	408,5	5008	250,4
25	11335	453,4	7448	297,9
30	14500	483,3	9891	329,7
35	17600	504,7	12331	352,3
40	20828	520,7	14772	369,3
45	23994	533,2	17213	382,5

*Источник: рассчитано по данным отчетов Ф.№7-АПК и №9- АПК SRL «Cumnuc Agro» и SRL «Daalar Duzu» за 2016г.*



**Рисунок 2. Зависимость прибыли от урожайности подсолнечника в SRL „Cumnuc Agro” и SRL „Daalar Duzu” за 2016 г.**

*Источник: выполнено по данным таблицы 2*

Приведенные данные свидетельствуют о том, что эффективность производства и реализации подсолнечника в SRL «Cumnuc Agro» выше. Расчеты в соответствии с формулой 8 показали, что в SRL «Cumnuc Agro» выход прибыли с одного гектара составил 10828,2 лея, а в SRL «Daalar Duzu» – 6911,4 лея или почти в 1,6 раза ниже. Из графика видно, что в зоне низкой урожайности (до 5 ц/га) в SRL «Daalar Duzu» убытки были ниже, чем в соседнем хозяйстве. Однако, что особенно важно, в зоне более высоких показателей урожайности прибыль в расчете на 1ц и 1 га при выращивании подсолнечника по системе минимальной обработки почв заметно выше по сравнению с традиционной технологией. В зоне урожайности 35 ц/га в первом хозяйстве было получено 504,7 лей прибыли в расчете на 1 ц, а во втором – 352,3 лея или в 1,4 раза ниже.

Вышеизложенное не претендует на универсальность оценки результатов инновационных разработок, однако, по мнению авторов, предложен подход к решению проблем выбора наиболее эффективного варианта использования земли как главного средства производства. Следовало бы на наш взгляд продолжить исследования, основанные на многолетних показателях результатов внедрения инновационных мероприятий, которые позволили бы в определенной мере нивелировать влияние таких важных для отрасли внешних факторов как погодно-климатические условия производства продукции.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Экономика сельскохозяйственных предприятий. /И.А. Минаков, Л.А. Сабетова, Н.И. Куликов и др.; под редакцией И.А. Минакова. – М.: КолосС, 2004. – 528с.
2. Пармакли Д., Бабий Л. Аграрная экономика: Учеб. – Ch. S.n.(Tipogr. «Turnul Vechi» SRL).2008. – 411с.
3. Пармакли Д.М. Экономический потенциал земли в сельском хозяйстве. Монография. – Ch.:ASEM, 2006. – 384с.

#### MANAGEMENT PARTICULARITIES OF COMPLEX REGIONAL – TERMINAL PORT

*PĂVĂLUC Benone-Vasile, Manager of the Public Service of Public Utilities, Iiteni Town Hall, Suceava, Romania*

**Abstract:** Sea ports are local transport systems that link the country's maritime and domestic highways. The purpose of the operation and development of the maritime port is the transshipment of cargoes brought by shipping vessels to the portions of the various modes of transport – inland waterways, wagons, cars or vice versa – to carry out external trade and cabotage transport.

**Keywords:** sea ports, management, productivity, economic activity.

Sea ports are local transport systems that link the country's maritime and domestic highways. The purpose of the operation and development of the maritime port is the transshipment of cargoes brought by shipping vessels to the portions of the various modes of transport – inland waterways, wagons, cars or vice versa – to carry out external trade and cabotage transport. Besides these, some functions regarding the technical service and the supply of ships are fulfilled.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

In order to ensure the productive economic activity, efficient operation and development, the harbor owns certain hydro-technical and transshipment complexes, including the quay area, port territory, transshipment equipment and means of transport, station line development, storage facilities, port fleet, technical workshops and labor resources – groups of workers with different qualifications and specialization.

Of great importance in solving the problems of the port is the improvement of the organization of the transshipment process and its management, carried out in the seaports for the optimization of the working regime. Optimal working arrangements mean the organization of transshipment services and additional fleet, wagon, and car service, which ensures maximum minimization of transport time in general with minimal maintenance costs on the port.

The operational management of the transport node activity is carried out by a coordinating board made up of representatives of interdependent organizations under the direction of the head of the maritime port or of the navigation. At the same time, special working groups are created which in their activity use integrated management for the implementation, coordination and improvement of the activity of the port and of each interdependent organization of the transport node. Integrated management means to systematize all internal management experiences in a single system by applying generalization and systematization methods. In order for the elements of the internal management environment to be integrated into the company's unique management system, they must be interconnected so that the boundaries between processes and methods are not visible.

The most successful form of operational management of the transport process is the implementation and improvement of modern management systems through the application of integrated management for the coordination of all transport conveyor links - fleet, ports, interdependent and adjacent modes of transport and other organizations.

Given the current level of maritime port development, improving the organization of their work by applying integrated management ensures the efficiency of the production process.

The integrated management is a methodological analysis of the study of various complexities (phenomena) such as: structures, organizations, development laws, optimal ways and methods that influence decisions. The systemic approach involves taking into account the specific characteristics of the studied object, which determines its structure and organization. By system is meant the group or all of the elements that form a whole.

The input parameters of the port transport system are determined by the structure of freight traffic on freight flows and data on each commodity flow (mass in tonnes, direction, composition by type of cargo, ship and rolling stock reports of the adjacent transport types, volume and mass characteristics, the design of the cargo spaces, the arrivals in batches by load types, the intensity of the means of transport approach). The output parameters of the transport system are also determined by the factors of the commodity circuit, but are transposed according to the performance of the system.

The port production system, by purpose and functional feature, can be divided into the following components: basic subsystem, companion subsystem and insurance subsystem.

The basic subsystem ensures the embarkation/debarkation (transshipment) work, which forms the essence of the production process. The totality of the technological operations related to the loads, from the time they arrive in the system to the exit, condition the character of the production functions of the system: loading (unloading) of ships, wagons, cars; transport of cargoes within the port territory; storage, keeping and performing operations within warehouses.

The technical elements of the subsystem are: the territory of the port with the quays, the development of railway and car communications, different types of warehouses, quays equipment (stationing inside or outside the harbor territory) which ensures the safe operation of ships and the execution of operations with water loads; shore transporters (basic and small machinery) and water (floating cranes, etc.); means of internal transport (lorries, port fleet).

The work resources of the subsystem represent the quota of port workers in a given number and a given qualification.

The operation of the basic subsystem involves performing operations with loads in respect of operative works (ship, wagon and vehicle processing) with the use of technical and labor resources. The development of the subsystem is manifested by the quantitative increase and the qualitative improvement of the technical elements, the technology and the organization of the production process, as well as the increase of the number and qualifications of the port workers, the improvement of the organization of their work.

The attendant subsystem provides maneuvering, ancillary and maintenance operations for ships. Highlighting it as a subsystem is conditioned by the diversity of the specific resources used and the linkage of the work with the loads. The subsystem elements are the means of the port fleet (tugs, tipping devices, silos, pilotage and inspection boats) as well as teams of specialists from the pilotage and quarantine services.

The insurance subsystem maintains the state of operation of the port's technical means. The character of its production functions is determined by the technical exploitation rules, which imply the technical and technological operations necessary for the maintenance of the loading equipment and the means of small mechanization, as well as certain types of repairs.

The structural elements of the subsystem are the appropriate technical means and the teams of specialists serving them. The development of the subsystem is based on the quantitative increase and the qualitative improvement of the structural elements.

The interdependence of the subsystems that make up the port transport system is reflected in the production process, which includes a complex of operations that ensure the final shipment of cargo from one type of transport to another and the capacity of the means of transport.

The complex systemic analysis of the current situation and development perspectives of the CMRPT, based on the analyzes of the scientific publications of the scientists, which study the problems of organizing the working methods of the port and transshipment complexes, demonstrated that as components of these complexes, have little use of fast cargo handling systems, not taking into account the fact that scientific and technical progress in adjacent and maritime transport already allows for the creation of a material technical basis for resolving these problems.

In the analyzed case, the managed system is represented by cargo flows – freight traffic (cargo). That is why CMRPT management consists in managing material flows in the transport sphere.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

The port management or of the CMRPT is geared towards meeting the needs of the economy of the country, the region of attraction, the city of maritime freight traffic. The purpose of the management is to achieve a high level of efficiency of the works executed, optimize the use of the production capacities of the port or of the CMRPT. In achieving the main purpose of the activity, the managerial style is manifested in the flexible combination of the methods and tactics of influence on the objects of management, the organization of the management system itself.

**BIBLIOGRAPHICAL REFERENCES:**

1. [https://www.amazon.com/Port-Management-Operations-Maria-Burns/dp/1482206757/ref=asap\\_bc?ie=UTF8](https://www.amazon.com/Port-Management-Operations-Maria-Burns/dp/1482206757/ref=asap_bc?ie=UTF8)
2. Alderton P.M. (1999). *Port Management & Operations*. London: LLP Grammenos.
3. Costas Th. (2002). *The Handbook of Maritime Economics and Business*. London: InformaProfessional.

**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE A ZONELOR RURALE  
DIN REPUBLICA MOLDOVA PRIN PRIORITIZAREA TURISMULUI VINULUI**

*PETELCA Oleg, magistru în turism*

**Abstract:** *The wine is the most genuine expression of typical characteristics of a region, of its stages of civilization and its culture. The regions with deep traditions in winery realized that the wine is not merely an alcoholic beverage but a legend of generations, part of history, rustic tradition and urban delight. The liaison between man, vine and wine specialty through generations became remarkable and put the start to new industry in tourism that of wine tourism.*

*The wine tours represent the main segment for Moldova Republic, which needs adjustment to international standards for tourism in order to attract more tourists. It is necessary to investigate the field of wine tourism to amalgamate domestic tourism with the international tourism. The wine industry presence is insufficient for the wine tourism to thrive. It is necessary to develop the infrastructure and to promote efficient policies in the country. The wine brands should become known worldwide to bring in substantial income to sustain wine tourism and wine industry.*

**Keywords:** *wine tourism, wine touring, wine cellar, tourist services, wine-growing area.*

În contextul rural, relația dintre industriile rurale și comunitățile lor reprezintă un punct central al cercetării pentru dezvoltarea rurală. De fapt, în ciuda argumentului că turismul oferă provocări pentru comunitățile din întreaga lume [11, p. 5], numeroase studii identifică potențialele legături dintre turism și comunitățile rurale, precum și rolul de sprijin al turismului în acest proces. În special, popularitatea festivalurilor și evenimentelor bazate pe produsele rurale este în creștere la fel ca și agroturismul, care, potrivit Annei Langworthy este un instrument excelent pentru a educa comunitatea națională despre importanța agriculturii în economie, mai ales atunci când locuitorii unei țări sunt din ce în ce mai îndepărtați de pământ [8, p. 2].

Beneficiul turismului este în primul rând generarea de locuri de muncă și diversificarea economiilor rurale marginalizate. Pe măsură ce globalizarea amenință progresiv agricultura tradițională, turismul poate deveni o necesitate pentru a sprijini continuarea producției tradiționale în zonele rurale.

Steven Van Ausdle (2005) a identificat turismul vinicol ca fiind un produs turistic adecvat zonei rurale. Producția vinicolă poate ajuta regiunile rurale să-și restructureze economiile prin crearea de locuri de muncă atât pentru producția de vin cât și pentru ospitalitatea asociată cu mese tradiționale. Disponibilitatea traseelor vinicole joacă în un rol central în atragerea vizitatorii în zonele rurale în multe regiuni slab dezvoltate [14, p. 11].

Vinul a devenit produsul stilului de viață pentru un număr tot mai mare de consumatori. Vizitarea cramelor a devenit o activitate de agrement și turism în rândul turiștilor cunoscători de vinuri. Turiștii vinului vizitează cramele nu numai pentru a degusta vinurile, ci și pentru a vedea peisajele, a cunoaște tradițiile și patrimoniul zonei vitivinicole. Producătorii pot demonstra procesul de producție a vinului și își prezintă viile și grădinile vizitatorilor din crama. În mod specific, turismul vinului poate fi eficient în creșterea gradului de conștientizare a mărcii și a loialității în rândul turiștilor din crama, ceea ce poate contribui la creșterea veniturilor acestuia.

Turismul vinului fiind forma prioritară a turismului pentru Republica Moldova necesită de a fi integrat și adaptat la necesitățile pieței turistice mondiale în scopul sporirii numărului turiștilor străini atrași, precum și cercetările efectuate în domeniul turismului vinului ar trebui integrate cu cele efectuate pe plan mondial. Dar în același timp este nevoie de a lucra la integrarea celor două industrii vitivinicole și turistică. Producția de vin și turismul se află în esență la capetele opuse ale spectrului industrial, iar caracteristicile fiecărei activități sunt, în esență, diferite în sens microeconomic. La un capăt, producția de vin este în principal o activitate primară și parțial secundară, bazată pe industrie, caracterizată prin faptul că este dependentă de aprovizionare, prețuri și produce un produs standardizat, omogen, bazându-se pe creșterea capitalului pentru a crea bogăție. La celălalt capăt al spectrului industrial, turismul ca industrie a serviciilor este caracterizat ca fiind un serviciu eterogen, determinat de cerere, de obținere a prețurilor, maximizarea profitului și bazându-se pe profituri pentru a crea bogăție.

Turismul vinului s-a format la intersecția viticulturii și a turismului ca o formă specializată de călătorie, ca o formă populară de odihnă, care devine una dintre cele mai încurajatoare direcții de extindere a turismului global. Vinul s-a însușit ca o ambianță individuală a culturii regiunii la nivel mondial. Vinul este, de fapt, una dintre cele mai bune expresii ale caracteristicilor tipice ale unei zone, a stratificărilor civilizației sale, culturii și mediului său. Regiunile cu tradiții în viticultură, au înțeles, că vinul este o poveste, o istorie și civilizație, este tradiție rurală și un farmec urban.

Legătura dintre cultura vinului, viței de vie și om, cu tradiții de lungă durată, a dat continuu generațiilor desfătarea de a observa și remarca însemnătatea ei. Pe fundația acestei legături a apărut turismul desfășurat în conexiune cu viticultura, turismul vinului sau turismul uval [13, p. 52].

Turismul vinului este definit de Michael Hall și Niki Macionis ca fiind vizite la podgorii, fabrici de vin, festivaluri de vin și spectacole de vin pentru degustare de vinuri și exploatarea atributelor ale unei regiuni de producere a vinului, aceștia fiind principalii factori motivatori pentru vizitatori. Această definiție este bazată pe studierea informațiilor obținute de la turiști și vizitatorii festivalurilor de vin [4, p. 3].



CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Vin, produse alimentare, turism și arte cuprind elementele de bază ale produsului turistic vinicol și se furnizează în pachet cu stilul de viață rural care turiștii vin să-l aspire și să-l experimenteze. Această abordare bazată pe produs este exemplificată prin definiția dată de Asociația vinificatorilor din Australia: Vizite la fabricile de vin și regiuni de vin pentru a experimenta calitățile unice ale stilului de viață asociat cu plăcerea de vin și activități culturale, gastronomie și peisaje. Anume această definiție și abordare a dat naștere la o serie de studii a produselor și destinațiilor turismului vinului [12, p. 48].

În luna ianuarie 2017 la Forumul mondial de la Davos a fost prezentat indicele competitivității sectorului călătoriilor și turismului. Scopul acestui raport este de a efectua o analiză profundă a economiilor 136 țări din lume și a determina factorii și politicile care influențează dezvoltarea turismului în diferite țări. Acest indice include patru grupe de factori care sunt analizați ca: cadrul de reglementare a călătoriilor și turismului, mediul de afaceri în domeniul călătoriilor și turismului, infrastructura în domeniul călătoriilor și turismului, resursele umane, culturale și naturale în călătorii și turism. La rândul său fiecare grup conține un șir de indicatori.

Primele trei locuri sunt ocupate de țări europene cu o industrie de producere a vinului bine dezvoltată și cu specializare spre turismul vinului Spania, Franța și Germania, dar cel mai mare producător de vin Italia se află doar pe locul 8 al competitivității turistice. Italia a acumulat un punctaj mai mic, decât liderii clasificării la factori ca mediul de afaceri, securitate și resurse umane.

Germania, care după volumul producerii de vin ocupă locul zece, după indicele competitivității sectorului călătoriilor și turismului este clasată pe locul trei în clasamentul mondial. La succesul acesteia poate fi atribuită oferta unică de resurse culturale și călătorii de afaceri, combinată cu o piață a muncii puternică, infrastructură de servicii turistice bine dezvoltată. Declinul Germaniei, față de anul 2015, la factorul securitate (locul 51, a coborât cu 31 de poziții) și în deschidere internațională (locul 18, în scădere cu 6 poziții), au fost compensate printr-o reducere semnificativă a prețurilor la hoteluri și taxe de bilete, care au condus la o îmbunătățire a competitivității prețurilor de 11 locuri.

Prezența sectorului vitivinicol în țară nu este suficient pentru ca turismul vinului să existe și să se dezvolte. Este necesar de dezvoltat infrastructura de elaborat și promovat o politică eficientă în țară. În același timp produsele trebuie să fie recunoscute în lume, veniturile din vânzarea acestora reprezentând o sursă importantă de venituri pentru activitatea de turism și industria vinului.

Franța își menține poziția a doua în clasamentul competitivității sectorului călătoriilor și turismului, rezista efectelor atacurilor teroriste din 2015 și 2016. Deși acest lucru a condus la pierderea a 5 poziții la siguranță și securitate față de 2015, numărul sosirilor internaționale a rămas stabil. Franța continuă să conducă la indicatori ca resurse culturale, transport la sol și aerian. Scăderile în securitate și în utilizarea resurselor naturale (locul 13, în scădere cu 5 poziții) au fost mai mult decât compensată printr-o reducere semnificativă a prețurilor la hoteluri și taxe de bilete, care au condus la o îmbunătățire a competitivității prețurilor Franței cu 21 de poziții. Mediul de afaceri a favorizat investițiile în acest sector, cu costuri mai mici de construcție (locul 85, în sus cu 24 poziții), și soluționare mai eficientă a conflictelor private prin sistemul juridic.

Italia rămâne în poziția a 8 la nivel global la capitolul competitivitatea călătoriilor și turism a țării. Poziția țării este determinată pozitiv de indicatorul cultură (locul 5) și resurse naturale excepționale (locul 12) și infrastructura turistică (locul 11), care continuă să atragă turiștii. În comparație cu anul 2015 au existat îmbunătățiri, în infrastructura transportului terestru (locul 22, în sus cu 10 poziții). Resursele umane mai calificate și mai ușor de gestionat, iar prețurile sunt mai competitive (locul 124, cu 9 poziții în sus). Dar prioritizarea sectorului și strategia de brand sunt mai slabe, siguranța și securitatea s-a deteriorat (locul 70, cu 22 poziții în jos). Mediul de afaceri rămâne slab (locul 121), procedurile administrative lente în ceea ce privește autorizațiile de construire (locul 114), cadrul juridic ineficient (locul 134) și impozitarea afacerilor (locul 125).

Liderul clasamentului, Spania fiind al treilea cel mai mare producător de vin din lume cu un volum de 37,8 mln. hectolitri anual, atinge primul loc la nivel global în indicele mondial de competitivitate pentru a doua oară. Succesul Spaniei poate fi atribuită oferta unică a resurselor culturale și a celor naturale, combinate cu o bună infrastructură de servicii turistice, transport aerian și un sprijin politic puternic. Sectorul turismului din Spania se bucură de o micșorare recentă a impozitelor, precum și de turiștii redirecționați din Orientul Mijlociu și alte părți din Europa de Vest, afectate de probleme de securitate. Aceste evoluții, concomitent cu capacitatea Spaniei de a oferi un mediu excelent fac ca sectorul turismului să înflorească. Provocarea este acum de a continua să găsească modalități de a îmbunătăți, având în vedere maturitatea sectorului.

În Republica Moldova, care este pe locul 20 în lume după volumul producției de vin, turismul vinului captează interesul vizitatorilor diferitor zone, în deosebi acelea care produc vinuri, dispun de dotări necesare pentru practicarea degustațiilor de vinuri și struguri sau pentru tratamente. La rândul său turismul vinului este o formă oportună de turism care are un impact pozitiv asupra turismului receptor.

Ca țară vitivinicolă, Republica Moldova oferă șansa selectării unor rute preferate, în cât turiștii pot vizita beciuri și orașe subterane, vinoteci, întreprinderi de prelucrare primară a vinului, de producere a șampaniei, divinului, heresului, balsamurilor.

În Republica Moldova nu avem un turneu vitivinicol reglementat care poate fi cumpărat într-o singură versiune integrată. Vizite ocazionale la crame și fabricile de vin aceasta este ceea ce se petrece acum în Republica Moldova. Din cei 94 381 turiști străini sosiți în anul 2015 în Republica Moldova, conform datelor Biroului Național de Statistică, prin intermediul agențiilor de turism, au fost doar 15 514 turiști străini din 77 țări. În anul 2016 numărul total al turiștilor străini care au vizitat Republica Moldova prin intermediul agențiilor de turism a fost de 15 668, cu 1% mai mult ca în 2015.

În scopul promovării turismului vinului începând cu anul 2002 în luna octombrie, anual, se organizează Festivalul Vinului, care are ca scop stabilirea legăturii între sectorul turistic și sectorul vitivinicol, promovarea pe plan internațional a imaginii Republicii Moldova ca destinație turistică vitivinicolă și atragerea turiștilor străini. În legătură cu organizarea Festivalul Vinului, a fost stabilit un regim special de vize, care prevede acordarea gratuită a vizelor pentru cetățeni străini pentru o perioadă de 15 zile (7 zile înainte și 7 zile după data sărbătoririi).

În anul 2004 Guvernul a adoptat Programul Național în domeniul turismului Drumul Vinului în Moldova în scopul dezvoltării și promovării turismului vinului ca una din formele prioritare ale turismului și ca instrument de recunoaștere a Moldovei pe plan internațional. Acest Program Național a avut drept scop impulsivarea dezvoltării turismului vinului și integrarea acestuia în rețeaua internațională a turismului vinului. Programul Drumul Vinului în Moldova include 7 trasee turistice.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

În anul 2014 a fost elaborată Strategia de dezvoltare a turismului în perioada 2014-2020. Aici turismul vinului fiind definit ca o formă de turism practică de turiști pentru vizitarea întreprinderilor vitivinicole și a regiunilor vinicole în scopul îmbinării plăcerii degustării produselor vinicole cu posibilitatea de a cunoaște stilul de viață local, mediul rural și activitățile culturale. Conform strategiei, turismul vinului este cea mai practică formă a turismului din țară și reprezintă cartea de vizită a Republicii Moldova, iar pachetele turistice propuse spre comercializare pentru turiștii străini, obligatoriu vor include un obiectiv sau o cramă vinicolă. Turiștii de asemenea au posibilitatea de a cunoaște întreg procesul tehnologic de preparare a vinului, iar în zonele rurale în care este păstrată tradiția vinicolă, turiștii pot vizualiza și se pot implica în procesul de producere a vinului și mustului.

Cu toate măsurile întreprinse, conform raportului Forumului mondial cu privire la competitivitatea sectorului călătoriilor și turismului Republica Moldova se află pe locul 117 în clasament cu un punctaj de doar 3,09 puncte (7 punctajul maxim), astfel coborând cu 6 poziții față de anul 2015. Iar la indicatorul prioritizarea în turism și călătorii și mai jos, plasându-se pe locul 120 din 136 țări.

La moment fiind țara cel mai puțin competitivă din punct de vedere turistic dintre țările cu industrie vitivinicolă importantă. Cele mai apropiate în clasament dintre țările vinicole sunt Serbia pe locul al 95 și Georgia pe locul 70.

Factorii care au fost apreciați cel mai înalt pentru Republica Moldova sunt competitivitatea prețurilor, sănătatea și igiena, securitatea. La care a obținut locurile 32, 34 și 69 respectiv. Cel mai rău rezultat este înregistrat la factorul resurse naturale – locul 136, acesta fiind ultimul loc în clasament. Alte domenii cu rezultate defectuoase sunt resursele culturale cu locul 129, mediul de afaceri – locul 123, deschidere internațională cu locul 119 în clasament.

Dezvoltarea culturii, îmbunătățirea infrastructurii și a mediului de afaceri, prioritizarea turismului și deschiderea internațională ar permite sporirea competitivității turismului din Republica Moldova și ca urmare ar permite creșterea numărului locurilor de cazare în regiune, creșterea numărului de obiective turistice, creșterea numărului de turiști, îmbunătățirea și difuzarea produselor turistice pentru realizarea de turnee vitivinicole, festivaluri, excursii, degustări și prezentări.

Beneficiile tangibile ale turismului vinului din Republica Moldova ar putea genera locuri de muncă cu o formare și educație mai bună, precum și transferul potențial de terenuri către antreprenori tineri și entuziaști. Veniturile producătorilor agricoli ar putea fi majorate cu sprijinul acordat de industria de turism prin includerea vizitelor la crame și podgorii viticole în pachetele de produse turistice tradiționale, precum și prin dezvoltarea produselor specifice turismului vinului prin intermediul drumurilor vinurilor. Aspectele sociale ale dezvoltării rurale ar putea deveni mai importante, deoarece în prezent există puține rezultate clare la acest capitol, iar acest element ar putea contribui la consolidarea culturii vinului prin implicarea noilor generații ale comunităților rurale în producția și cultura vinicolă. În general, pentru ca producerea vinului și turismul vinului să joace un rol important în dezvoltarea economică regională, după cum sugerează unele cercetări efectuate de Michael Hall, trebuie să existe o relație strânsă între producătorii de vin, producătorii de struguri și comunitatea lor pentru a maximiza potențialul și a minimiza orice impact negativ.

Există multe provocări cu care se confruntă industria vinicolă a Republicii Moldova în interacțiunea cu comunitatea locală și turismul. Cu toate acestea, provocările oferă, de asemenea, mai multe oportunități pentru cercetarea viitoare a turismului vinului în zonele rurale și a relației sale cu comunitatea locală. O provocare, de exemplu, este competitivitatea afacerilor care interferează cu colaborarea necesară pentru ca inițiativele turistice bazate pe destinații rurale să aibă succes, de exemplu, traseele de vin funcționează numai atunci când există cooperare.

#### **REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:**

1. Alonso A. D., Liu Y. (2012), "Old Wine region, new concept and sustainable development: winery entrepreneurs' perceived benefits from wine tourism on Spain's Canary Islands" *Journal of Sustainable Tourism*, nr. 7, pp. 991-1009.
2. Avallone P. Strangio D. (2015), *Turismi e turisti. Politica, innovazione, economia in Italia in età contemporanea*, Editura FrancoAngeli, Milano.
3. Croce E., Perri G. (2017), *Food and Wine Tourism*, Editura CABI, Wallingford.
4. Hall M., Shaples L., Cambourne B., Macionis N. (2004), *Wine Tourism Around the World Development, Management and Markets*, Editura Elsevier, Oxford.
5. Iselborn M., Loose S., (2016), "Which success factors drive profitability of privately owned wineries?" *9th International Conference of the Academy of Wine Business Research*. Adelaide.
6. Johnson H., Robinson J. (2015), *Atlasul mondial al vinului*, Editura Litera, București.
7. Lee K. (2015), *Strategic Winery Tourism and Management Building Competitive Winery Tourism and Winery Management Strategy*, Editura Apple Academic Press, Oakville.
8. Langworthy, A., Howard, J., Mawson, F. (2006), "Building the relationship between agriculture and tourism – models and benefits of co-operation", report prepared for The Centre for Agriculture and Business, Swinburne University of Technology, Melbourne.
9. Năstase G., (2016), „Managementul riscurilor în dezvoltarea produselor noi. Studiu de caz. Elaborarea unui plan de marketing pentru lansarea produsului turistic Vrancea – patria vinurilor”. *Conferința științifică internațională consacrată celei de-a XXV-a aniversări a ASEM*. Chișinău.
10. Peris-Ortiz M., Del Río Rama M. C., Rueda-Armengot C. (2016), *Wine and Tourism A Strategic Segment for Sustainable Economic Development*, Editura Springer, London.
11. Simpson, M.C. (2008), "Community benefit tourism initiatives – a conceptual oxymoron?", *Tourism Management*, nr. 29, pp. 1-18.
12. Sharma K. K. (2005), *Tourism and Development*, Editura Sarup and Sons, New Delhi.
13. Soare I. (2007), *Turism-tipologii și destinații*, Editura Transversal, Târgoviște.
14. VanAusdler, S.L. (2005), "Changing times for rural prosperity through wine, food, and art", *Community College Journal*, Vol. 75, nr. 6, pp. 10-14.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*  
GESTIUNEA RELAȚIEI DINTRE SISTEMUL SOCIO-ECONOMIC  
ȘI CAPITALUL NATURAL CA FUNDAMENT AL DEZVOLTĂRII DURABILE

*POPESCU Constantin, dr., prof. univ.*  
*POPESCU Constanța, dr., prof. univ.*  
*DUICA Mircea Constantin, dr., conf. univ.*  
*STEFAN Cristina Maria, dr., conf. univ.*

**Abstract:** *Now more than 250 million years of the Permian and Triassic crossing the geological periods, the earth was shaken by the largest extinction known, disappearing when up to 96% of all marine species, 70% of terrestrial vertebrate species and insects disappeared almost entirely.*

*With this extinction, the full spectrum of biodiversity was so much affected, that the recovery of life on earth became, emphatically, the largest and most difficult objective faced nature. Restoring nature lasted about 10 million years after the event.*

*It's time horizon than the 10 million years, but finally, the crisis of the late Permian, by far the most dramatic biological crisis that affected life on Earth, was triggered by a series of physical and environmental shocks, such as global warming, acid rain, ocean acidification, and finally, death by suffocation (anoxia) a marine life. These cases were sufficient to kill more than 90 percent of everything that lived then on land and sea.*

*Was extremely high which was then the turn in even life on our planet due to dismal conditions that were created and current research shows that these dire conditions have continued to meet, since the natural environment, causing numerous outbreaks that occurred while five to six million years after the initial crisis, the effect of increased carbon and oxygen repeated crises, increased warming and also other adverse effects, once burst, were uncontrollable and were have shown disastrous.*

*Much worse is the fact that after this devastating event, when life returned to normal gradually after several million years, it was possible a new beginning, significant elements that caused the disaster - global warming, acid rain, ocean acidification - sounds strangely familiar to us today.*

De-a lungul timpului, o perioadă foarte îndelungată, natura în general, dar mai ales pădurile, au fost considerate spații pustii, unele chiar ostile, care puteau deveni valoroase doar atunci când arborii se transformau în cherestea și/sau când terenul eliberat (evident, despădurit) căpăta o folosință agricolă sau se ridicau așezări sau elemente de infrastructură.

Percepția umană asupra naturii și asupra componentelor sale este un element-cheie în înțelegerea raporturilor dintre natură, umanitate și cultură. Această percepție, conștientă sau nu, dirijează atitudinea, acțiunile și amprenta diferiților indivizi, grupuri sau culturi, asupra mediului în general și a naturii, în special. Totodată însă, această percepție generează consecințe pentru omul însuși, influențându-i direct sănătatea sa mentală și fizică.

Din păcate, deseori știința și pe această bază și instrucția, au tendința de a intelectualiza, în sensul de a complica, sentimentul de natură și implicit relația omului cu natura.

Informația genetică de apartenență ancestrală a omului la natură, revine intuitiv sau cultural și produce sentimente, deseori contradictorii, în raporturile omului cu natura și chiar în legătură cu naturalitatea sa.

Este aproape unanim recunoscut faptul că creșterea populației umane, acompaniată de creșterea nevoilor de bunuri și servicii ale membrilor comunităților, sunt principalele forțe motrice ale dezvoltării societății umane, care au determinat diversificarea, perfecționarea și creșterea capacitivă a mijloacelor și tehnologiilor de acces și utilizare a resurselor și serviciilor furnizate de sistemele naturale.

Conceptul de unitate structurală dintre biocenoză și componentele fizice și chimice ale spațiului ocupat a anticipat și fundamentat de fapt conceptul de „organizare” în spațiul dat, care este mult mai cuprinzător și constituie coloana vertebrală a teoriei ecologiei. În acest mod, studiul populațiilor a putut fi integrat în studiul ecosistemelor – unitățile productive de bază.

Cercetările efectuate asupra energeticii ecosistemelor și, implicit, asupra energeticii populațiilor naturale, au reliefat necesitatea cercetării circulației elementelor minerale și, în primul rând, a carbonului, azotului și fosforului, spre a se putea explica dinamica productivității primare.

Din această nouă perspectivă, bioindivizii, populațiile sau speciile, interconectate în biocenoze, precum și entitățile structurale ce rezultă din interacțiunea lor cu mediul abiotic, devin unități integrate, care funcționează de pe principii cibernetice și sunt autoreglabile.

*Capacitatea productivă și capacitatea de suport.* Aceste acumulări în plan conceptual au permis investigarea și cunoașterea capacității productive și capacității de suport ale ecosistemelor sau complexelor de ecosisteme. S-au comis și erori cum au fost cele din perioada 1960-1985, când, fără o bază suficient de consolidată, s-au diferențiat o serie de subdiscipline, ca: ecofizologia, ecotoxicologia, ecologia biochimică, ecologia biofizică, agroecologia, ecologia urbană, ecologia umană etc., care, datorită faptului că operau fiecare cu multe concepte, deseori contradictorii, au creat confuzii, subminând coerența și credibilitatea ecologiei ca știință.

În aceeași perioadă, baza teoretică a ecologiei s-a consolidat și s-a completat cu matematica sistemelor dinamice, ajungându-se în ultimele două decenii ale secolului XX la *concepția sistemică* ce a conferit ecologiei forța și mijloacele necesare percepției și interpretării mediului fizic și biologic ca pe o ierarhie de ecosisteme complexe, care se intercondiționează, evident, în dinamică. Totodată, trecerea de la metoda analitică la analiza sistemică permite identificarea sistemelor ecologice ca entități reale și de identificare totodată, căi de investigare a acestora și de descriere a comportamentului lor.

*Analiza sistemică* presupune abordarea holistă integrată atât în cercetare, cât și mai ales în managementul sistemelor ecologice naturale și dominate de specia umană.

În etapa actuală, după clarificarea conceptuală a ecologiei ca știință a sistemelor ecologice, s-a declanșat un amplu proces de identificare și descriere a ecosistemelor organizate în ierarhii, de la simplu la complex, cuprinzând și sistemele antropizate, pentru a se putea proiecta mai întâi și apoi dezvolta, sisteme informaționale suport și mai ales, pentru a se organiza managementul integrat al acestora.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Iată cum, din păcate pentru noi cei din administrația silvică, înțelegerea schimbării climei ca un efect direct al despăduririi a fost prima confirmare practică a justetei abordării sistemice.

Numeroasele stări conflictuale create în lume în legătură cu pădurile se datorează faptului că, din păcate, oamenii au înțeles prea târziu că atunci când dispar pădurile nu pierd numai lemn, ci, în primul rând, efectele primelor funcții ale acestora.

Studiile foarte ample ale cercetătorilor americani coordonați de profesorul Robert Constantza (University Professor of Sustainability in the Institute for Sustainable Solutions at Portland State University, 1997) demonstrează că serviciile de mediu ale ecosistemelor naturale ale lumii depășesc chiar produsul mondial brut, iar în aceste condiții, în ultimii 200 de ani, au dispărut circa 3 miliarde ha de păduri, adică aproape jumătate din pădurile care acopereau atunci uscatul Terrei.

Creșterea conflictelor legate de păduri și terenuri forestiere și reliefaarea implicațiilor acestora asupra deciziei politice și manageriale se înscrie în noua arenă conturată din interacțiunile complexe între procesele și fenomenele publice sau între acestea și cele locale, care se înmulțesc și reclamă soluții.

Actualitatea subiectului este accentuată și de faptul că tot mai mult, relațiile cetățean-administrație vor fi definite de noi direcții și implicații legate de managementul resurselor naturale, iar abordarea integrată va fi singura capabilă să le rezolve competitiv.

Marile accidente ecologice, ca și criza ecologică pe care o traversăm, se datorează, în primul rând, concepției economice homocentriste, conform căreia plantele, animalele, pădurile, apele și sistemele ecologice în general, sunt importante numai în măsura în care fac obiectul intereselor comunităților umane.

Efectul profund negativ al unei asemenea abordări este acela că au fost impuse foarte puține restricții asupra modului în care oamenii tratează mediul în general și pădurile în special. Practic, din cele mai vechi timpuri și, se pare că și astăzi, pe alocuri, în legătură cu natura, singura limită a celor stăpâniți de dorința de supraexploatare a resurselor naturale, a rezultat și mai rezultă încă, doar din interferența cu interesele altor indivizi umani.

De aceea a fost considerat ca „urias” următorul pas în direcția unei abordări mai profunde, pas prin care etica a fost extinsă la analiza tuturor zonelor și nu numai a celor dominate de om. Așa a apărut conceptul de „etica pământului” lansat de silvicultorul și ecologul american Aldo Leopold încă de la jumătatea secolului XX.

Principiile lui Leopold sunt astăzi recunoscute de tot mai mulți specialiști în teoria ecologiei și nu numai, deoarece aceste principii au introdus valori noi:

- *natura și mediul au valoare intrinsecă, la fel ca și orice valoare pusă în slujba oamenilor, sau chiar în opoziție cu aceasta;*
- *nu numai oamenii și proiectele puse în slujba lor sunt purtătoare de valoare;*
- *un lucru este corect atunci când tinde să conserve integritatea, stabilitatea și frumusețea comunității biotice, și este incorect dacă, dimpotrivă, are altă orientare;*
- *etica pământului pur și simplu extinde granițele comunității incluzând și solurile, apa, plantele și animalele de pe întreg pământul;*
- *comunitatea etică este astfel extinsă încât se suprapune peste comunitatea ecologică.*

Pornind de la aceste concepte, norvegianul Arnei Naess a emis în 1978 postulatul conform căruia *umanitatea este inseparabilă de natură*. Altfel spus, *natura ca întreg are valoare morală și nu indivizii umani sau alte organisme vii, luate separat*.

Concluzia unei astfel de abordări este că problemele mediului vor putea fi rezolvate numai de către cei care vor fi capabili să emită judecăți de valoare, dincolo de limitele înguste ale intereselor umane.

*Relația capitalului natural (CN) cu sistemul socio-economic(SSE)*. Identificarea și descrierea mediului natural sau semi-natural dominat sau creat de specia umană s-au modificat și au evoluat de la modelul conceptual care definea mediul ca un ansamblu de factori (aer, apă, sol, floră, faună, așezări umane), la modelul recent care consideră că mediul are o organizare spațio-temporală ierarhizată, adică, altfel spus, mediul este o ierarhie funcțională de sisteme.

Prin urmare, sistemele ecologice devin:

- *unități organizate, componente ale ierarhiei;*
- *sisteme autoreglabile, care se pot automenține;*
- *sisteme suport al vieții;*
- *sisteme cu dinamica co-liniară, cu capacitate de suport și capacitate productivă diferite, funcție de gradul de perturbare.*

Ierarhia ecologică conține 2 linii ierarhice principale de sisteme ecologice care evidențiază o dicotomie în dezvoltarea lor spațio-temporală și care reprezintă elementul central al așa-zisei „*crize ecologice*”.

Iată schematic cele 2 linii:

*a) sisteme naturale și seminaturale care se auto-mențin și furnizează o gamă largă de resurse și servicii;*

*b) sistemele ecologice dominate de om care depind în diferite grade de energia auxiliară și aport material (de exemplu agrosistemele, amenajările piscicole intensive, etc.) și sistemele create de om (ecosisteme urbane, complexe agrozootehnice, industriale) care sunt total dependente de energia auxiliară și aportul material provenite din prima categorie – sistemele naturale și seminaturale (a).*

Sistemele ecologice naturale și seminaturale asigură:

1. resursele regenerabile;
2. o serie de servicii de care beneficiază sistemul social-uman.

Serviciile cele mai importante asigurate de sistemele ecologice naturale și seminaturale sunt:

- controlul compoziției climatice a atmosferei, fluxului de energie radiantă și implicit controlul climei;
- controlul circuitului apei jucând rol de castel de apă și reducând astfel riscurile inundațiilor și secetelor;
- principalelor lacuri de acumulare;
- pedogeneza ca unul din cele mai complexe procese ecologice, pădurile fiind mari „fabrici” care creează și fixează soluri;
- menținerea unei inestimabile bănci genetice din care omul a extras și extrage elemente care-i fundamentează civilizația: plante de cultură, animale pe care le-a domesticit, produse pentru medicină și industrie etc.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Este evident însă ca sistemele ecologice naturale și seminaturale precum și cele dominate sau create de om nu sunt entități separate ci ele sunt integrate, ca și componente ale Capitalului Natural și ale Sistemului Socio-Economic, în ierarhia ecologică, constituind simplu, sisteme ecologice.

În aceste condiții biodiversitatea capătă cel puțin două mari valențe:

1. Este fundamentul care susține și alimentează cu resurse și servicii, SSE;

2. Este interfața între CN și structura și metabolismul SSE, adică elementul aflat permanent în linia întâi, în zonele de impact al SSE asupra CN.

Rezultă, pe cale de consecință, că armonizarea relațiilor spațio-temporale și a schimburilor energetice și materiale dintre SSE și CN este elementul-cheie al oricărei strategii de dezvoltare socio-economică care să nu depășească suportabilitatea mediului care o susține.

*Producția de bunuri și servicii.* Continuând logica astăzi este unanim acceptată teza conform căreia „creșterea producției de bunuri și servicii pentru a răspunde pe de o parte nevoilor de bază ale populației, iar pe de altă parte „dorințelor” crescânde care se manifestă în țările dezvoltate, s-au asigurat totdeauna pe baza absorbției resurselor materiale și energetice sau a serviciilor, asigurate de către producătorii primari. Cu alte cuvinte, se recunoaște că sistemul socio-economic este strict dependent de performanțele energetice ale sistemelor ecologice naturale și seminaturale.

Producătorii primari – populațiile sau speciile de plante și bacterii fotosintetizante și chemosintetizante, concentrând energia solară și energia chimică, produc biomasa care, după scăderea consumului propriu de energie, constituie sursa de energie pentru speciile heterotrofe din structura unei biocenoză sau populației umane.

Iată producția primară brută a principalelor categorii de sisteme ecologice de pe planeta noastră (17).

**Tabelul 1. Producția primară brută a principalelor sisteme ecologice**

Categorii de sisteme ecologice	Suprafața (10 <sup>6</sup> km <sup>2</sup> )	PPb Kcal/m <sup>2</sup> .an	% din PPb a ecosferei
Oceanul planetar (zonele cu adâncime > 200 m)	326	800	30
Deșertul și tundra	40		
Zonele de coastă (altitudine < 200 m)	34	4000	32
Pășunile	42		
Pădurile de conifere	10		
Pădurile cu climat temperat	10		
Apele și pădurile umede în zona temperată	5		
Agrosistemele cu management tradițional	10		
Estuare, delte, recife	2	18000	38
Pădurile umede tropicale și subtropicale	15		
Agrosistemele intensive	4		

*Sursa: Vădineanu A. (2004), Dezvoltarea și sustenabilitatea complexelor socio-ecologice*

Așadar, sistemele ecologice naturale și seminaturale produc resursele biologice (energia concentrată) și reciclează materia primă necesară producției biologice, cu ajutorul energiei solare. Procesele prin care se produc bunurile (resursele regenerabile) și serviciile (calitatea apei, formarea și protecția solurilor, absorbția carbonului și controlul climei etc.) sunt procese relativ costisitoare energetic, dar energia solară, gratuită, este sursa care acoperă aceste cheltuieli. Rezultă, prin urmare, că sistemele ecologice naturale și seminaturale sunt cele mai eficiente structuri disipative.

Structurile disipative acumulează, concentrează, transformă și disipează (împrăștie) energie, având ca rezultat organizarea tot mai complexă, adică se comportă antientropic, iar principalele lor ieșiri sunt producția de resurse și servicii regenerabile.

Tocmai creșterea gradului de organizare și capacitatea productivă sunt asigurate de specificul sistemelor biologice – parte integrantă a sistemelor ecologice. Rezultă, așadar, că sistemele ecologice naturale și seminaturale sunt singurele unități productive și unități suport al vieții pe planetă.

Spre deosebire de acestea, în sistemele transformate și controlate de către om (agrosistemele, complexe zootehnice, acvacultura intensivă etc.), cheltuielile energetice se realizează din subsidii considerabile obținute prin arderea stocurilor de energie concentrată în combustibilii fosili, care s-au constituit în timp, prin procese geologice îndelungate.

Sistemele create de către populațiile umane (sistemele urbane, complexe industriale), din punct de vedere energetic sunt sisteme parazitare, dependente de stocurile de energie concentrată și de materiile prime din sistemele naturale.

Reciclarea materiei prime necesară producătorilor primari pentru a absorbi și concentra energia solară în materia organică prin fotosinteză, sau chemosinteză, este procesul ecologic cel mai important de pe pământ.

Compartimentul de reciclare, reprezentat de structura trofică a sistemelor biologice, luate ca părți ale sistemelor ecologice (începând cu biocenozele și terminând cu biosfera) este strâns interconectat cu componentele unităților hidrogeomorfologice (sol, litosferă, apă) care formează troposfera. La rândul lor, aceste componente sunt interconectate prin intermediul mecanismelor și fenomenelor fizico-chimice și constituie suportul pentru circuitele biogeochimice locale, regionale și globale.

Productivitatea oricărui sistem ecologic depinde atât de stocul de macro și microelemente disponibil în masa apei și sedimentelor din sistemele acvatice, sau în solul și apa din sistemele terestre, cât și de viteza cu care stocul respectiv este reciclat de către componentele biologice ale sistemului ecologic.

În aceste condiții, sistemele ecologice care dispun de stocuri relativ mici de macro și microelemente, îndeosebi azot și fosfor, dar care au un sistem de reciclare foarte dinamic, realizează productivități mari de bunuri și servicii.

Așa sunt pădurile, cele mai productive biocenoză ale planetei, care pe lângă faptul că valorifică terenurile cele mai sărace în micro și macroelemente, adesea total inaptele altor folosințe, furnizează servicii de importanță fundamentală pentru componentele-cheie ale ecosferei, cum sunt: litosfera, hidrosfera sau troposfera, adică devin unități suport al vieții.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Se demonstrează astfel că deteriorarea covorului vegetal prin defrișarea pădurilor și suprapășunat, alături de lucrările de desecări, îndiguiri, canalizări, compactarea solului datorită agriculturii intensive, au modificat cel mai amplu fenomen fundamental de pe planetă – *circuitul apei în natură*.

Dezvoltarea sistemului socio-economic a fost și va fi dependentă de circuitul hidrologic, dar este regretabil că chiar multe din activitățile umane au afectat semnificativ mecanismele-cheie ale acestui circuit.

*Managementului relațiilor sistemului socio-economic cu capitalul natural.* Cercetările foarte recente au abordat problema capacității de suport a ecosistemului, problemă solicitată atât de specialiștii în demografie cât și de cei în ecologia umană, spre a se putea estima pe baze științifice limitele dezvoltării naturale și ale creșterii demografice.

*Capacitatea de suport* este o caracteristică a fiecărui sistem ecologic sau categorie de ecosisteme, în funcție de fazele lor de dezvoltare și treapta ierarhică în care se integrează. Ca urmare, *capacitatea de suport este expresia concretă a domeniului de stabilitate ce exprimă abilitatea ecosistemului de a-și modifica parametrii structurali și funcționali la influența factorilor de comandă*.

*Domeniul de stabilitate al unui ecosistem desemnează direcția în care el se dezvoltă, cu precizarea că procesul se desfășoară la scări de timp foarte mari, de peste 100 de ani și că este reversibil, ori de câte ori asupra sistemului se exercită un impact puternic din partea unor factori exteriori.*

Rezultă în acest context că noțiunea de „capacitate de suport” vizează de fapt *capacitatea de funcționare a sistemelor mari, complexe și dinamice, așa cum sunt sistemele ecologice*.

Totodată, fiecărui sistem ecologic îi putem asocia în planul de producție de bunuri și servicii o anumită *capacitate productivă*. *Această capacitate se exprimă concret în funcție de fluctuațiile factorilor de comandă, adică de traiectoria pe care sistemele o parcurg.*

*Analiza pe care o efectuăm are drept scop fundamentarea necesității ca în proiectarea și gestiunea tranziției socio-economice ce se impune să se poată susține cel puțin următoarea paralelă de pragmatism managerial:*

- creșterea sau succesiunea sistemelor ecologice în regim natural și dezvoltarea socio-economică dominată de creșterea economică în sistemul socio-economic, pe de o parte;
- perfecționarea sau evoluția sistemelor ecologice și dezvoltarea socio-economică, care ar trebui să se concentreze pe eficientizarea resurselor energetice, pe reciclarea în totalitate a materiilor prime, pe folosirea extensivă a sistemelor informaționale și chiar, redefinirea standardelor de calitate a vieții.

*Așadar, în orice sistem socio-economic, creșterea este obligatoriu să fie recalibrată în sensul armonizării ei cu capacitatea productivă și de suport a sistemelor naturale, ce asigură atât resursele materiale și energetice, cât și o serie de servicii, de care depinde sănătatea populației umane.*

Pornind de la aceste considerente, se poate afirma că dezvoltarea societății susținută de creșterea economică este sănătoasă, numai dacă această creștere se transformă treptat pe măsură ce se ating limitele capacității de suport și productive ale capitalului natural, printr-un proces de perfecționare structurală și funcțională.

Procesul nu trebuie să presupună creșterea fluxurilor materiale și energetice dinspre sistemele naturale către sistemele socio-economice și nici să presupună acumularea de deșeuri în interiorul sistemului socio-economic și de noxe în troposferă și hidrosferă.

Cel puțin în această etapă, când se constată numeroase agresiuni asupra capitalului natural, managementul sistemului socio-economic trebuie să presupună o alternanță a creșterii economice cu perfecționarea structurală și calitativă, care înseamnă reconstrucția ecologică a unor medii degradate, ce nu pot fi altfel reabilite. Prin acțiuni de reconstrucție ecologică, se va putea recupera, cel puțin parțial, datoria față de mediu a sistemului socio-economic și pe această bază, se vor crea premisele unei noi creșteri.

*Capitalul natural din perspectiva economiei ecologice.* S-a demonstrat faptul că suportul dezvoltării durabile a sistemului socio-economic este capitalul natural și biodiversitatea.

Practic, capitalul natural al unei țări, regiuni sau al planetei în general, se constituie din rețeaua sistemelor ecologice ce funcționează în regim natural și seminatural și din rețeaua sistemelor antropizate, construite prin transformarea și simplificarea primelor două categorii.

De aceea, resursele naturale regenerabile, inclusiv apa și solul și neregenerabile la scări de timp la care se proiectează dezvoltarea asigurată de componentele capitalului natural, constituie factorul-cheie al funcției de producție a sistemului economic și suportul dezvoltării durabile.

Continuând logica, capitalul natural devine parte integrantă a diversității sistemelor ecologice și biologice și include pe lângă componentele ce funcționează în regim natural, specia umană, ca parte a biosferei, împreună cu mediul ei.

Capitalul natural are, prin urmare, o anumită capacitate productivă ce trebuie cunoscută de managerii activităților economice, spre a se evita supraexploatarea, adică o anumită capacitate de suport – parametru esențial, necesar în procesul de dimensionare a presiunii antropice, adică a societății umane, evitându-se degradarea mediului.

*Rezultă logic că, pentru a garanta dezvoltarea socio-economică durabilă, este absolut necesar să se asigure conservarea unei structuri diverse și echilibrate a capitalului natural și folosirea resurselor și serviciilor produse de aceasta, în limite suportabile pentru componentele capitalului natural.*

Începând cu anii 1970, când s-au declanșat, în cadrul Clubului de la Roma, discuțiile privind limitele creșterii, s-a pus pentru prima dată problema necesității modificării și transformării modelului de creștere economică în sensul că aceasta nu poate fi nelimitată.

Au urmat o serie de teorii privind conceptul de creștere economică și modul de cuantificare a degradării mediului, diferențiate în funcție de teoriile care le-au generat:

- *teoria economică generală* interpretează capitalul natural fie ca pe un fond monetar circulant, fie ca pe un stoc de mijloace tehnice existente la un moment dat, ce pot fi reproduse și diversificate spre a susține un flux de bunuri și servicii,

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

necesar dezvoltării. Interpretarea atât de largă a capitalului monetar în termeni monetari și fizici, a condus la concluzia conform căreia, capitalul natural ar fi o metaforă mai greu de cuantificat și de folosit, în proiectarea unui model de dezvoltare economică.

- *teoria economică neoclasică* caracterizează sistemele economice ca fiind proiectate și dezvoltate pe principiul independenței acestora față de mediu, în sensul că mediul nu este un factor care să limiteze dezvoltarea sistemului socio-economic, pentru că resursele sunt regenerabile și se pot asigura la nesfârșit, iar deșeurile rezultate pot fi absorbite fără restricții. Teoria a fost repede combătută și amendată chiar de susținătorii ei, după ce s-a constatat că deteriorarea mediului este o realitate, aflată în relație directă cu dezvoltarea economică. Susținătorii creșterii cu orice preț au încercat să argumenteze că resursele furnizate de către ecosistemele naturale pot fi treptat înlocuite cu cele produse de către componentele mediului creat de om, pe baza progresului tehnologic, adică lumea poate exista și fără resurse naturale.

Altfel spus, o serie de teorii ce au avut darul de a încuraja dezvoltarea economică bazată pe maximizarea profitului și pe raportul cerere – ofertă, au încercat să găsească argumente spre a susține dezvoltarea cu orice preț, mergând chiar până la modalități de substituție a capitalului natural. Ei au susținut fie substituția directă, atunci când o componentă a capitalului creat poate asigura un serviciu echivalent cu cel furnizat de capitalul natural sau una indirectă, definită generic „creștere eficientă prin progres tehnologic”.

Cele două modalități nu au putut fi argumentate decât printr-o nouă abordare – *abordarea sistemică a mediului* – care va putea demonstra că mediul este o ierarhie a sistemelor simple sau grupate care se dezvoltă pe baza unei ierarhii de stabilitate.

*Capitalul natural din perspectiva ecologiei sistemice.* Definierea capitalului natural prin prisma modului în care se percepe mediul fizic, chimic și biologic, ca reprezentând totalitatea sistemelor ecologice naturale și seminaturale, ne permite o nouă abordare asupra managementului sistemelor ecologice.

*Sistemele ecologice naturale* sunt, în acest caz, interpretate ca sisteme care se autoîntrețin și asupra cărora influența antropică directă este absentă sau foarte limitată (în general activități pentru satisfacerea nevoilor de ordinul 1 ale populației locale, nevoi de cercetare și, mai nou, ecoturism).

*Sistemele ecologice seminaturale* sunt reprezentate de către sisteme care, deși suportă influență antropică directă (în special exploatarea industrială a resurselor regenerabile), își conservă trăsăturile structurale și funcționale, prin care se autoîntrețin și se dezvoltă.

Caracteristica de baza a sistemelor ecologice naturale și seminaturale este ca productivitatea și stabilitatea acestora nu necesită un aport suplimentar de energie produsă în alte sisteme.

Activitățile directe de exploatare a resurselor din sistemele seminaturale, sau de control al unor factori de comandă, reclamă un proces curent de management.

Aceste sisteme ecologice care funcționează în regim seminatural, sunt reprezentate de:

- agrosistemele responsabile pentru producerea cerealelor, legumelor, fructelor, plantelor tehnice și furajelor;
- pădurile secundare sau plantațiile forestiere pentru producția de masă lemnoasă;
- fermele zootehnice pentru producția resurselor alimentare de origine animală și a materiei prime pentru industria pielăriei, fermele pentru acvacultură, în general și cele pentru piscicultură intensivă, în particular;
- lacurile de acumulare create pentru exploatarea potențialului hidroenergetic, sursă regenerabilă de apă și exploatarea potențialului piscicol etc.

Intervenția antropică este directă atât în fazele de creare a acestor tipuri de sisteme ecologice prin îndepărtarea, practic, sau eliminarea totală a componentelor ecosistemelor naturale și afectarea unor medii fizice și chimice și, mai ales, a mecanismelor bio-geo-chimice începând cu fazele de însămânțare sau plantare, ameliorarea speciilor, fertilizarea, combaterea dăunătorilor etc.

Subliniem faptul că sistemele ecologice seminaturale produc resurse și servicii, prin concentrarea energiei radiante solare și prin maximizarea densității fluxului de energie. Spre exemplu, zonele umede sunt sisteme ecologice cu poziție intermediară, între sistemele terestre și acvatice și se caracterizează prin capacitatea lor de a epura apele de suprafață, datorită unor mecanisme cum ar fi: periodic sau permanent solul este acoperit de specii hidrofite în care se dezvoltă o faună specifică, capabilă să recicleze nutrienții.

Practic, capitalul natural ar fi deci compus din sisteme ecologice naturale și seminaturale și din sisteme ecologice antropizate.

Toate sistemele care compun capitalul natural conservă funcția productivă de resurse și servicii bazată pe procesele ecologice fundamentale. De aceea, fluxul de energie din energia solară radiantă care este gratuită, ca și reciclarea nutrienților – mecanismul fundamental pentru întreținerea circuitelor bio-geo-chimice – sunt elemente definitorii ale structurii capitalului natural.

Totodată considerăm că menținerea organizării spațio-temporale, a funcției productive, precum și controlul dinamicii acestor sisteme ecologice, se realizează numai dacă intervenția directă și semnificativă a populațiilor umane se asigură permanent și nevătămător.

Practic, sistemele antropizate sunt cele caracterizate printr-o dependență strictă de intervenția directă și complexă a populațiilor umane, asociată cu un flux de energie auxiliară, produsă în alte sisteme, cum ar fi cele de conversie a energiei.

Prin urmare, se poate susține că aceste sisteme ecologice au trăsături structurale și funcționale specifice și, în consecință, le considerăm parte integrantă și în structura sistemelor socio-economice.

În fond, o treime din totalul agrosistemelor, de exemplu, sunt structuri de producție intensivă și superintensivă, care reclamă un aport energetic auxiliar foarte mare, ajungând până la 10 kcal/m<sup>2</sup>/an. De aceea, astfel de sisteme ecologice, sunt asimilate cu componentele capitalului antropic (construit de către populațiile umane).

În final, se considera această ultimă categorie de sisteme ecologice ca reprezentând componente ale capitalului natural (CN) dominate și controlate de către populațiile umane și, prin urmare, se poate afirma că aceste sisteme ecologice sunt subordonate din punct de vedere structural și funcțional strategiilor de dezvoltare ale sistemului socio-economic, demonstrând astfel, că ele sunt practic integrate în sistemul socio-economic (SSE).

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Mai mult, se vede că ponderea acestei categorii de sisteme ecologice a crescut exponențial în ultimul secol, odată cu creșterea demografică și a nevoilor de ordinul 1 ale membrilor societăților umane, iar creșterea numerică a acestor sisteme, este rezultatul unui proces de substituire a sistemelor naturale și seminaturale.

Nu excludem deci, posibilitatea substituirii, între anumite limite, a unor componente ale capitalului natural, cu altele, în scopul creșterii productivității, dar substituirea masivă a ecosistemelor care funcționează în regim natural și seminatural, producând gratuit resurse și servicii regenerabile, cu cele antropizate (culturi superintensive, centre urbane, elemente de infrastructura rutieră etc.), care nu pot funcționa decât pe baza creșterii semnificative a fluxului de energie produsă în alte sisteme, nu este permisă.

Comentariile asupra problemei atât de controversate privind, pe de o parte, posibilitatea și oportunitatea substituirii componentelor capitalului natural cu componente create de populațiile umane, iar pe de altă parte, cerința obligatorie de a garanta complementaritatea, trebuie să conducă la concluzia că, totdeauna, mersul normal este spre armonizarea relațiilor spațiale și a fluxurilor materiale și energetice dintre capitalul natural și sistemul socio-economic.

Reiterăm faptul că toate componentele în regim natural, seminatural și cele antropizate, sunt sisteme disipative, care întrețin și maximizează fluxurile de energie și care reciclează materia primă, producând resurse și servicii.

În acest fel, toate sistemele ecologice sunt dinamice la scări mari de timp geologic și se dezvoltă parcurgând diferite faze de creștere, funcție de care produc resurse și servicii. Rezultă logic că la scări de timp ecologic și geologic (peste 100 000 de ani), toate resursele sunt regenerabile.

Practic însă, managementul sistemelor socio-economice se fundamentează pe strategii emise pentru scări de timp mult mai mici (5-15 ani), ori, în acest caz, managementul lor, nu poate fi operabil în comparație cu scările la care resursele sunt regenerabile.

De aceea, în categoria resurselor regenerabile nu putem include decât biomasa vegetală și animală, majoritatea solurilor și rezervelor de apă și parțial resursele minerale utilizabile ca materiale de construcții, spre exemplu.

Minerurile și combustibilii fosili (cărbune, petrol, gaze) au un timp de înlocuire de ordinul sutelor de mii sau milioane de ani, fapt care determină includerea lor în categoria resurselor neregenerabile.

Din punct de vedere managerial, distincția între resursele regenerabile și neregenerabile este extrem de importantă, pentru că ea conduce la concluzia că resursele regenerabile au nevoie de strategii de conservare a integrității funcționale și productivității componentelor capitalului natural, menținând rata de exploatare sub, sau foarte aproape de, rata la care sunt produse sau se regenerează aceste resurse.

Pentru resursele neregenerabile însă, se impun strategii flexibile care să implice măsuri de limitare a ratelor de exploatare, de identificare a unor surse alternative și în mod special, măsuri tehnice de reciclare bio-geo-chimică a produselor obținute și a reziduurilor.

Una dintre caracteristicile esențiale ale capitalului natural, care a fost neglijată aproape totdeauna, o constituie *diversitatea sa structurală și funcțională*.

Prezentarea problemelor până la această fază ne dă posibilitatea să scoatem în evidență aspectele structurale și funcționale ale sistemelor ecologice care sunt de fapt, argumente în fundamentarea noului model de dezvoltare socio-economică, *dezvoltarea durabilă*.

Prin urmare, Dezvoltarea durabilă nu presupune doar necesitatea de a menține capitalul natural ca pondere deasupra unui nivel critic, ci presupune mai ales nevoia ca acesta să conserve nivelul maxim de heterogenitate structurală și funcțională de care vor depinde, de fapt, oportunitățile de dezvoltare pe termen lung.

Ca urmare, problema conservării diversității biologice și ecologice nu este o problemă colaterală care să reprezinte doar o țară pentru factorul de decizie politică, ci este însăși problema conservării capitalului natural ca suport al dezvoltării și garanție a durabilității.

*Concluzii.* În fond, sensul larg al conceptului de biodiversitate include totalitatea unităților organizate ce constituie capitalul natural, inclusiv specia umană și totalitatea capitalului creat de aceasta. În aceste condiții, termenul „diversitatea sistemelor ecologice și biologice” ar fi mai potrivit pentru conceptul de biodiversitate în sens larg.

Diversitatea trebuie analizată și cuantificată cel puțin pe patru planuri distincte:

1. Al speciei și ierarhiei de specii;
2. Al fiecărui nivel de dezvoltare pe linie ierarhică;
3. Al fiecărui sistem cu organizare supraindividuală;
4. Al fiecărei structuri genetice.

Prin urmare, conservarea biodiversității trebuie proiectată și realizată pe bază de strategii, programe și metode ce urmăresc pe de o parte folosirea durabilă, adică în limitele capacității de suport a componentelor capitalului natural, iar pe de altă parte, managementul dezvoltării sistemului socio-economic, adică a capitalului creat de populațiile umane.

În consecință, diversitatea sistemelor biologice și ecologice se impune să fie analizată, cel puțin în următoarele planuri:

1. Diversitatea ca suport al vieții;
2. Diversitatea sistemelor biologice în cadrul ierarhiei speciilor;
3. Diversitatea structurii genetice a populației și speciilor, inclusiv a speciei *Homo sapiens*;
4. Diversitatea etno-culturală a sistemelor socio-economice.

Extinderea și operaționalizarea conceptului de biodiversitate a fost necesară datorită numeroaselor tentative de îngustare a diferitelor forme ale biodiversității, spre a se argumenta noi tehnici de degradare a ecosistemelor.

Experții guvernamentali și ai organismelor financiare importante, au și astăzi tendința de a interpreta restrictiv biodiversitatea, argumentând că afectarea mediului este un proces normal al dezvoltării tehnologice, iar rezolvarea este posibilă prin noi dezvoltări.

Trebuie precizat că întâlnirea de la Johannesburg din 2002 este o dovadă că factorii de decizie politică au înțeles să renunțe la argumente speculative și s-au văzut obligați să adopte cel puțin formal măsuri clare de prevenire a degradării mediului.

Factorii de decizie politică, ca și managerii, au fost obligați să recunoască faptul că important pentru dezvoltarea pe termen lung este crearea condițiilor necesare dezvoltării durabile și, implicit, a conservării biodiversității.



CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Recunoașterea largă a acestei necesități a fost argumentată cel puțin prin argumentele următoare:

- efortul pentru conservarea biodiversității nu se poate concentra numai asupra sistemelor ecologice, pe motiv că acestea ar integra aproape toate speciile, dintre care marea majoritate sunt necunoscute;
- se impune conservarea în aceeași măsură și a habitatelor ce asigură procesele complexe ecologic-fundamentale și în mod firesc, evitarea eliminării unor specii.

Din totalul de aproximativ 50.000.000 de specii existente pe Terra, mai mult de 90% sunt specii de nevertebrate (ciuperci, bacterii), nestudiate încă, a căror salvare nu ar fi necesară, întrucât contribuțiile lor la funcționarea sistemelor ecologice nu au fost încă cuantificate.

Conservarea sau menținerea integrității structural-funcționale în cadrul domeniului de stabilitate al unui sistem ecologic natural sau seminatural dat, implică în aceeași măsură, menținerea cursului dinamicii compartimentelor abiotice și a dinamicii cursului compartimentelor biotice, dar și a interacțiunilor dintre ele.

Astfel, se introduce termenul de *interconectivitate*, care reprezintă necesitatea intercomunicării permanente a componentelor, în sensul de suport al vieții, una pentru cealaltă.

Atunci când se analizează dezvoltarea fiecărui sistem ecologic ca proces complex de lungă durată, tendința generală este de a asigura mecanismele prin care numărul de specii sau populații să crească, fără a se lua în calcul necesitatea ca în cadrul acestora, să intervină specializări și interacțiuni, capabile să crească serviciile de mediu, cum ar fi maximizarea fluxului de energie, reciclarea nutrienților, mecanismele de reglaj, de echilibru și stabilitate etc.

Rezultatul unui asemenea proces apare deci, în extinderea la scară spațială a domeniului de stabilitate, iar analiza la scară de timp specifică sistemelor mari, ar fi obligatorie.

Deci, în nici un caz, nu se poate vorbi de existența unor specii nefolositoare în cadrul unui model complex, ci în diferite faze de creștere, funcționarea ecosistemului se sprijină succesiv pe unele sau altele dintre speciile cuprinse în ierarhia taxonomică.

Prin urmare, chiar dacă în același timp, nu sunt la fel de importante toate elementele componente la scară spațio-temporală la care se analizează ecosistemul, fiecare specie are rolul său distinct.

Rezultă logic că pentru conservarea structurii ecologice la scara complexelor naționale și macroregionale, este necesar să se ia în calcul menținerea unui mozaic de sisteme naturale și seminaturale, care să includă toate tipurile de ecosisteme și să conserve cel puțin jumătate din suprafața acestora. Conservarea sistemelor ecologice implică așadar, interconectivitatea acestora, care se asigură prin coridoare naturale sau, acolo unde nu există, se impune reconstrucția tehnologică și ecologică a unor astfel de coridoare.

Conectivitatea sistemelor naturale și seminaturale este o condiție esențială pentru dispersia speciilor în cadrul arealului lor, pentru translația acestora, pentru direcțiile noilor gradienti modificați datorită schimbărilor climatice, considerarea elementelor subliniate trebuind să se facă de fapt prin politici și strategii operaționale, la nivelul statelor sau uniunilor de state.

Consiliul Europei a stabilit cu ocazia reuniunii miniștrilor de mediu de la Sofia în 1996, că la nivelul Europei este necesar să se înființeze o rețea europeană de sisteme ecologice interconectate prin programe de management, care să cuprindă conservarea sistemelor naturale și seminaturale specifice diferitelor regiuni europene, reconstrucția unor habitate periclitate, reabilitarea unor ecosisteme și reconectarea lor, precum și programe speciale de management durabil al sistemelor antropizate.

Toate acestea sunt necesare întrucât diversitatea sistemelor biologice este deținătoare de fapt, a unui uriaș fond genetic (a unei imense bănci de informații genetice), fond ce asigură pe de o parte, procesul natural al dinamicii speciilor, iar pe de altă parte, informații pentru cercetarea tehnologică privind dinamica corectă a sistemelor antropizate și corectarea traiectoriilor acestora, imitând natura.

Foarte recent s-a impus termenul de dezvoltare bioindustrială, în sensul evitării tendințelor nocive generate de ideea că omul stăpânește natura. Se recunoaște astfel că factorul antropic, chiar dacă este subsistemul de comandă, este parte integrantă a ecosistemului.

Mai mult, în ultimul deceniu, s-a impus ideea creării unei complementarități între industriile performante din țările dezvoltate și diversitatea resurselor genetice din țările subdezvoltate, în sensul că prin „Convenția pentru conservarea biodiversității” se obligă statele dezvoltate să întoarcă cel puțin 20-25% profiturile obținute prin exploatarea patrimoniului genetic, în țările subdezvoltate.

Aceste resurse financiare ar avea rolul de a finanța creșterea suprafețelor așa numitelor „arii protejate”, adică tocmai conservarea acestui patrimoniu genetic inestimabil, principal suport al vieții pe planetă.

#### **REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:**

1. Allan, D., Stream Ecology, Oxford, London, 1994.
2. Beder, Sharon, Environmental Principles and Policies: An Interdisciplinary Approach, UNSW Press, Sydney and Earthscan, London, 2006.
3. Chiras, D., Action for a Sustainable Future, Redwood, USA, 1991.
4. Constantza, R., Gross world product from International Monetary Fund (IMF), World Economic Outlook, October 1996, Washington, DC, 1996.
5. Constantza, R., The Development of Ecological Economics, London, 1997.
6. Kula E., Economics of natural resources, the environment and politics, Second edition, London, 1994.
7. Knight, Richard L., Suzanne Riedel, 2002 Aldo Leopold and the Ecological Conscience. New York: Oxford University Press, 2002.
8. Leopold A., A Sound Country Almanac, Oxford, London, UK, 1949.
9. Lester R. Brown, s.a., State of the World and our Resources, New York W. W. Norton & Company, 1997.
10. Myers, N., The World's Forests: Problems and Potentials, Corvallis, OR: Pacific Rivers Council, 1993
11. Odum, E., Ecology and our endangered life-suport system, Sunderland, Philadelphia, 1993.
12. Popescu C., Principii și criterii de management durabil al ecosistemelor forestiere, al 27-lea Congres ARA, Oradea, mai 2002.
13. Popescu C., Economia protecției mediului, Editura Bibliotheca, Târgoviște, 2003.
14. Popescu C., The growth of the forest ecosystems role for the defence of the environmental components, al 32-lea Congres ARA, Boston, 2008.

15. Popescu C., Stări conflictuale generate de exploatarea abuzivă a pădurilor lumii, Editura Bibliotheca, Târgoviște, editată cu sprijinul Autorității Naționale pentru Cercetare Științifică, 2008.
16. Sullivan, F., s.a., The Timber Trade and the Degradation of the World's Forests, London: Earthscan Publications, 1995.
17. Vădineanu. Angheluță, Dezvoltarea durabilă, volumul 1, Editura Universității București, 1998.
18. Vădineanu A, Negrei C, Lisievici P, Dezvoltarea durabilă, vol. 2, Mecanisme și Instrumente, Ed. Universității din București, 1999.

## CRITERII DE SELECTARE ȘI APRECIERE A EFICIENȚEI MIJLOACELOR PUBLICITARE

*RUSU Natalia, magistrul în științe economice*

**Abstract:** *The purpose is to argue the importance of advertising media and to shape the selection and appreciation of advertising efficiency. In order to achieve this goal, the following objectives were outlined: delimitation of the theoretical concepts and legislative aspects regarding advertising means, illustration of advertising budget calculation, enterprise performance analysis, analysis of internal and external environmental factors on the advertising activity of the enterprise.*

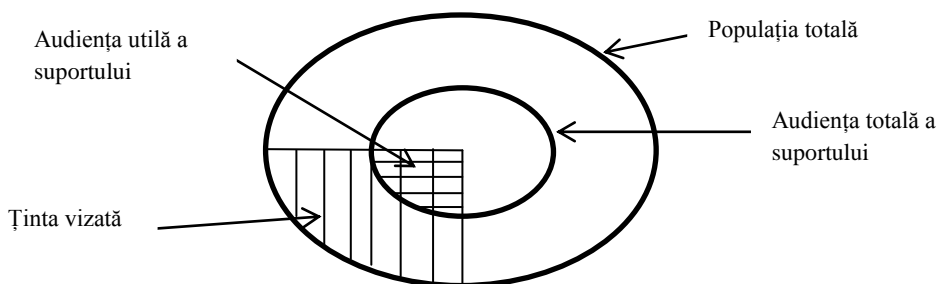
**Keywords:** *advertising, advertising activity, promotion policy, advertising budget.*

Specialiștii de publicitate se confruntă cu un mediu din ce în ce mai aglomerat de publicitate. Consumatorul obișnuit poate audia sau viziona numeroase programe de radio și televiziune și are de ales între mii și mii de publicații. La acestea se adaugă nemărate cataloage, reclame prin poștă și multe alte mijloace de informare. Aceasta aglomerație creează mari probleme sponsorilor însăși, publicitatea fiind extrem de costisitoare. În plus, reclamele sunt intercalate cu alte anunțuri și spoturi publicitare, indiferent de ora difuzării lor. Odată cu dezvoltarea rețelei de televiziune prin cablu, a sistemelor de înregistrare pe casete video și a dispozitivelor telecomandate, publicul de azi poate evita reclamele, fie vizionând posturi necomerciale, fie eliminându-le în timpul vizionării programelor înregistrate. Cu ajutorul telecomenzii oamenii pot reduce instantaneu sonorul televizorului în timpul difuzării reclamelor sau pot comuta pe alte canale. Astfel, dată fiind existența a sute de alte mesaje care caută să atragă atenția și ca urmare a faptului că un mesaj este puțin probabil să rețină atenția un timp îndelungat, specialiștii în publicitate se confruntă cu sarcina provocatoare de a concepe mesaje care să acapareze și să mențină atenția audienței, dar să o și motiveze să răspundă, fie într-un mod perceptual, fie comportamental. Mesajul transmis de publicitate trebuie să fie bine proiectat, plin de fantezie, antrenant și plin de satisfacții pentru consumatori. Îndeplinirea acestor obiective necesită imaginație și spirit novator. Astfel, strategia creativă va juca un rol din ce în ce mai important în privința succesului publicității. Pentru elaborarea acestei strategii, specialiștii în publicitate parcurg un proces în trei etape, care constau în generarea mesajului, evaluarea și alegerea acestuia și execuția mesajului.

Mesajul reprezintă ideea care stă la baza comunicării. Atunci când concep mesajul, specialiștii trebuie să țină seama de publicul vizat căruia îi este adresat și de obiectivele publicității (felul răspunsului sugerat de mesaj celor care-l recepționează). Firmele pot adopta una din următoarele strategii creative:

1. Mesajul se concentrează pe poziționarea mărcii („Let's make things better” – Philips).
2. Mesajul atrage atenția asupra uneia sau alteia din motivațiile consumului individual, de exemplu: un avantaj funcțional („Totul este sub control” – Compaq), o plăcere („Un dar adus fiecărei atingeri” – Dove), identitatea de sine („Vorbește despre tine” – Rimmel), o imagine („Atitudinea creează viitorul” – Kent), admirația și altruismul („Noi nu tăiem copacii pentru a ne scoate publicația”).
3. Ideea ar putea fi exploatată prin formularea modalităților de creștere a vânzărilor produsului: utilizatorii actuali trebuie să fie încurajați să folosească mai mult produsul respectiv, iar cei care nu-l utilizează să fie încurajați să-l cumpere. De exemplu firma Reebok a venit cu o idee originală, informându-și clienții că pantofii de sport sunt făcuți pentru a se asorta cu îmbrăcămintea de zi cu zi, creând astfel o nouă utilizare pentru a-și atrage noi clienți.
4. Mesajul comunică diferențele existente între produsul promovat și oferta concurenților.
5. Ideea mesajului s-ar putea desprinde din cunoașterea în profunzime a experienței acumulate de consumator în utilizarea produsului, mai ales a procesului de cumpărare, a consumului și a efectului produsului asupra acestora și a avantajelor căutate de consumator.

Specialistul în publicitate trebuie să se apropie cât mai mult de consumator și să urmărească modul în care acesta folosește produsul, apelând de regulă la cercetări calitative de durată, cum ar fi observații și analize la punctele de vânzare. Specialiștii în publicitate abordează, așadar în mod diferit problema găsirii mesajului care ar trebui să atragă atenția publicului vizat. Mulți dintre ei încep prin a discuta cu consumatorii, distribuitorii, experții și concurenții. Alții încearcă să și-i închipuie pe consumatori utilizând produsul, aflând astfel avantajele pe care aceștia caută să le obțină prin cumpărarea și folosirea lui [5].



**Figura 1. Divizarea audienței**

*Sursa: Elaborat de autor*

În general, specialiștii în publicitate creează mai multe variante de mesaj. Din punct de vedere logic, este normal ca la început să se genereze teme alternative ale mesajului, acestea să fie evaluate și dintre ele să se aleagă soluția preferată.

Mesajele de publicitate trebuie să aibă trei caracteristici:

- să aibă un înțeles, scoțând în evidență avantajele care fac produsul mai dezirabil sau mai interesant pentru consumatori;
- să fie distincte, comunicând consumatorilor prin ce se impune produsul în fața mărcii concurente;
- să fie credibile. Această ultimă caracteristică este greu de îndeplinit, pentru că mulți consumatori pun la îndoială veridicitatea publicității în general. În urma unui studiu, s-a constatat că o treime din totalul consumatorilor apreciază mesajele de publicitate ca fiind „nedemne de încredere”.

Audiența constituie un ansamblu structurat de indivizi care receptează mesajele mass media, diferit de celelalte grupări menționate prin faptul că este: mai numeroasă, mai dispersată (practic nelimitată spațial, mai ales pentru mijloacele audiovizuale), este structurată, în funcție de factori grupali, de mediu sociocultural și de elemente caracteristice de personalitate [1].

Denis McQuail consemnează trei mari concepții despre audiență:

1. Audiența ca masă de indivizi, caracterizată prin: „eterogenitate, dispersie, anonim, lipsă de organizare socială și de reacție colectivă”.

2. Audiența ca public sau grup autonom, concepție care reliefează faptul că auditoriul nu este doar un consumator de mesaje, ci participă interactiv la procesul comunicațional și dispune de o anumită independență în raport cu ofertele media, având propriile criterii în receptarea și interpretarea mesajelor. Parțial, aici este remarcată audiența activă, participatoare, utilizatoare.

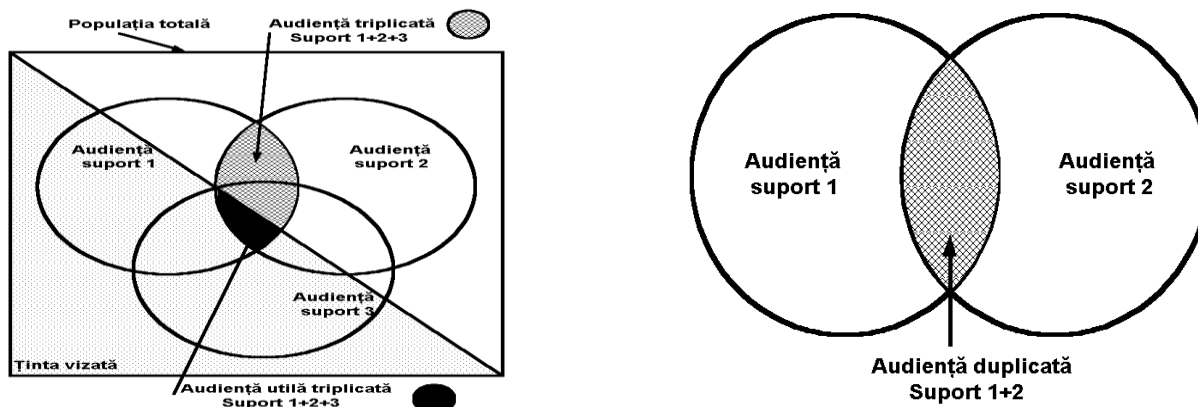
3. Audiența ca piață, adică audiența ca un agregat de consumatori individuali potențiali spre care se îndreaptă ofertele media pentru a-i atrage să „consume” programe media. În această viziune, noțiunea centrală este cea a „consumului” – oamenii sunt abordați de media și ei, la rândul lor, se raportează la ofertele acestora. Relația media-audiență funcționează, în această perspectivă, după principiul cererii și ofertei, al liberei concurențe, care antrenează concurența ofertelor, stimularea și atragerea consumatorilor (media sunt direcționate de efortul pentru a-și maximiza audiența și încasările publicitare pe o piață intens concurențială) [4].

Problemele procesului de comunicație promoțională sunt:

- Atenția selectivă – determină remarcarea numai a unei mici părți (între 5% și 10%) din totalitatea mesajelor care vizează ținta;
- Distorsiune selectivă – receptorul modifică mesajele în sensul propriilor sale convingeri;
- Reținere selectivă – mesajele trebuie să treacă peste o serie de bariere (filtre) pentru a fi memorate.

Americanul Wilbur Schramm a stabilit că probabilitatea ca un mesaj să atragă atenția asupra sa poate să fie calculată cu ajutorul următoarei formule:

$$\text{Probabilitate de atragerea atenției} = \frac{\text{Avantajele recepției} - \text{Dezavantajele recepției}}{\text{Eforturile recepției}}$$



**Figura 2. Audiența multiplicată**

Cercetările de măsurare a audienței își propun să răspundă la următoarele întrebări:

1. Cine consumă media? Ce categorii de oameni citesc presă, privesc TV, ascultă radio?
2. În ce mod? Ce utilizări dau oamenii diferitelor media?
3. Cât timp consumă media?
4. Cât de satisfăcuți/nesatisfăcuți sunt receptorii mesajelor primite?

*Este vorba de a măsura:* frecvența contactelor cu media; duratele de expunere la media; structura socio-demografică a publicului-receptor (sex, vârstă, statut economic și social, nivel școlar, apartenență politică, religioasă, etc.); locul expunerii mass-media; comportamente de receptare și valoarea atenției; distribuția intențiilor și motivațiilor expunerii la mass media; clasificarea media în topul audiențelor ale emisiunilor, tranșelor orare ori ale realizatorilor de emisiuni.

*Indicatori de măsurare a audienței:* Gradul de penetrare a publicității (GRP- abrevierea din engleză)

$$GRP = \frac{\text{Audiența netă utilă a unui mesaj}}{\text{Audiența totală posibilă a mesajului}} \times 100 \quad (1)$$

Cheltuieli de difuzare la 1000 de persoane (CPM)

$$\text{Cheltuielile la 1000 persoane (CPM)} = \frac{\text{costul unei apariții}}{\text{audiența totală}} \times 1000 \quad (2)$$

$$\text{Cheltuielile la 1000 persoane (CPMU)} = \frac{\text{costul unei apariții}}{\text{audiența utilă totală}} \times 1000 \quad (3)$$

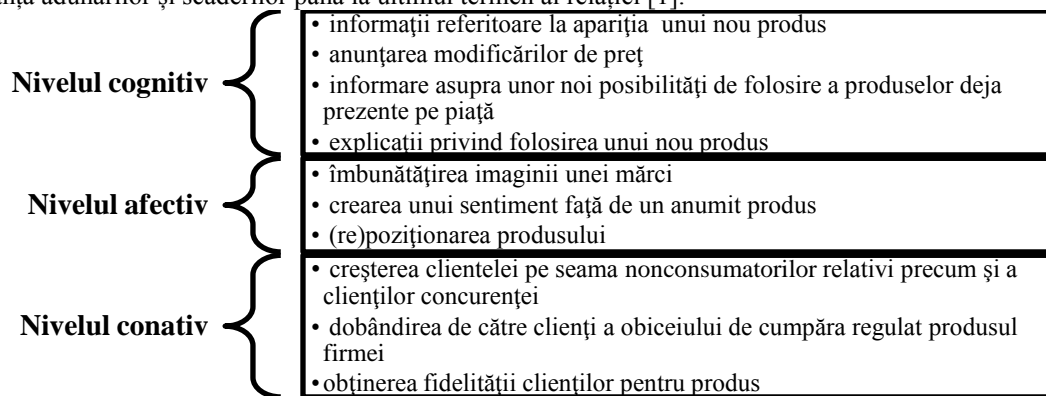
*Audiența netă utilă a unui singur insert publicitar*, indiferent în câte suporturi, poate fi determinată matematic prin relația:

$$A_{nu} = \sum A(1) - \sum A(2) + \sum A(3) \pm \dots \pm \sum A(N) \quad (4)$$

unde  $A_{nu}$  – Audiența netă utilă totală a N suporturi; N – Numărul de suporturi utilizate pentru campania publicitară;

$\sum A(1)$  = Suma audiențelor utile a unui insert;  $\sum A(2)$  = Suma audiențelor utile duplicate ale unui insert;  $\sum A(3)$  = Suma

audiențelor utile triplicate ale unui insert;  $\sum A(N)$  = Suma audiențelor utile multiplicată cu N ale unui insert;  $\pm$  = Semnul arată alternanța adunărilor și scăderilor până la ultimul termen al relației [1].



**Figura 3. Principalele obiective ale publicității**

Așadar, specialiștii în publicitate trebuie să testeze în prealabil fiecare reclamă pentru a afla dacă aceasta produce un impact maxim asupra consumatorilor, dacă este credibilă și interesantă. Înaintea difuzării, anumite spoturi publicitare sunt supuse uneori unui test numit „ochiul camerei de luat vederi”: unui telespectator, care acceptă rolul de cobai, îi sunt înregistrate mișcările ochilor, activitatea pupilelor cu ajutorul unei camere video ascunse. Astfel se determină prin mijloace statistice traiectoria ochilor, ceea ce este văzut și ceea ce scapă privirii. La cercetări participă: sociologi, psihologi, semiologi, lingviști, graficieni, decoratori.

Mesajele publicitare promit obsesiv același lucru, binele, confortul, eficacitatea, bucuria și reușita. Îi ademenesc pe consumatori cu promisiunea unei satisfacții. Modelul AIDA este unul dintre cele mai cunoscute modele de evaluare a efectului publicitar. Prima treaptă de evaluare este atenția, a doua interesul, a treia dorința de a cumpăra și ultima cumpărarea.

**Tabelul 1. Modele pentru analiza ierarhiei obiectivelor comunicației promoționale**

	<i>AIDA</i>	<i>DAGMAR</i>	<i>Modelul ierarhiei efectelor</i>	<i>Modelul adoptării inovației</i>	<i>Modelul comunicațional</i>
<i>Nivelul cognitiv</i>	Atenție ↓	Atenție ↓ Înțelegere ↓	Notorietate ↓ Cunoaștere	Cunoaștere	Expunere ↓ Recepție ↓ Răspuns cognitiv
<i>Nivelul afectiv</i>	Interes ↓ Dorință	Convingere	Aprecie ↓ Preferință ↓ Convingere	Interes ↓ Evaluare	Atitudine ↓ Intenție
<i>Nivelul conativ</i>	↓ Acțiune	↓ Acțiune	↓ Cumpărare	Încercare ↓ Adoptare	↓ Comportament

*Sursa: elaborate de autor după [4]*

Cei care apelează la publicitate încep, de regulă prin a menționa obiectivul și abordarea corespunzătoare reclamei dorite: De exemplu, firma Hopen König și-a propus să utilizeze publicitatea cu scopul de a crește gradul de cunoaștere și familiaritatea mărcii, precum și pentru a-i crea o imagine de bere pentru care faci orice la care se adaugă calitatea intrinsecă a sa (ingrediente, procesul de fabricație, singura bere cu tradiție adevărat germană). Segmentul vizat este format din consumatorii tineri, dinamici, cu o viață socială activă, care au un statut social și profesional bine definit. Ceea ce a ieșit a fost un spot de 30 secunde difuzat pe micile ecrane: Patru prieteni doresc să bea o bere Hopfen König la o terasă. Toate mesele sunt ocupate. Atunci, prin cascadorii ingenioase, cei patru își improvizează din navele de bere o masă. Specialiștii în publicitate trebuie să găsească stilul, tonul, cuvintele și formatul cel mai potrivit pentru executarea mesajului. Prezentarea lui se poate face respectând mai multe stiluri de execuție, cum ar fi:

- Crâmpeli de viață. Reclama prezintă unul sau mai mulți oameni utilizând produsul într-un mediu real (de exemplu, reclamele la Persil cu mama care rezolvă problema rufelor pătate);
- Mod de viață. Reclama prezintă modul în care produsul se încadrează într-un anumit stil de viață (reclamele la bomboanele Suchardine);
- Fantezie. Reclama creează o imagine fantastică în jurul produsului sau al destinației sale. De exemplu, mesajul „Preludiul unei aventuri” la șampania Angelli;
- Dispoziție sufletească sau imagine. Reclama creează o anumită dispoziție sau o imagine în jurul produsului, cum ar fi: frumusețe, dragoste sau seninătate. Despre produs nu se face nici o afirmație, ci se face numai aluzie la acesta. Șamponul Timotei beneficiază de o imagine simplă și naturală, strategie care a fost aplicată cu succes în multe țări ale lumii;

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

- Muzica. Partea centrală a reclamei o constituie un cântec sau o melodie binecunoscută, astfel încât reacțiile emoționale ale consumatorilor la aceasta sunt asociate cu produsul respectiv. Multe din reclamele la băuturile răcoritoare (Coca-Cola, Pepsi-Cola) utilizează acest stil;
- Personaj-simbol. Produsul este reprezentat în reclamă de un personaj care poate fi animat (Balaurul – pentru Dicarbocalm) sau real;
- Experiența tehnică. Reclama evidențiază experiența firmei în fabricarea produsului (De exemplu reclama la calculatoarele Compaq – „Totul este sub control”);
- Dovezi științifice. Reclama prezintă rezultatele unor studii sau dovezi științifice ale faptului că marca respectivă este mai bună sau de preferat altor mărci. Astfel, firma producătoare folosește pentru reclama la pasta de dinți Blend-a-med dovezi științifice care să-i convingă pe cumpărători că aceasta este mai bună decât alte mărci la capitolul combaterea cariilor. Atunci când firma Elida Fabergé a relansat pe piață produsele de îngrijire a pielii purtând marca Pond's, reclama respectivă făcea referire la „Institutul Pond's”, unde era analizată pielea femeilor, scoțându-se în evidență calitățile mărcii de rezolvare a problemelor pe baza științifică.
- Mărturii. Reclama prezintă declarațiile unei persoane credibile sau atrăgătoare, care vine în sprijinul produsului respectiv. Aceasta poate fi o celebritate sau o persoană obișnuită care spune cât de mult îi place un anumit produs. (reclama la Head and Shoulders).

Creatorul trebuie, de asemenea, să aleagă un anumit ton pentru aceasta. Mesajele pozitive care evocă fericirea, sentimentul realizării, veselia tind să fie mai eficiente decât mesajele pe un ton negativ. De asemenea, creatorul reclamei trebuie să utilizeze cuvinte memorabile și atrăgătoare. În sfârșit, formatul reclamei influențează atât impactul acesteia cât și costul ei. O unică schimbare a designului reclamei poate avea o influență hotărâtoare asupra efectului său. Ilustrația este primul lucru pe care-l observă cititorul și de aceea ea trebuie să fie suficient de expresivă pentru a-i atrage atenția. Apoi titlul trebuie să-l determine efectiv pe om să citească reclama. În fine, textul, care este partea principală a reclamei, trebuie să fie simplu dar convingător. În plus, toate aceste elemente trebuie combinate într-un mod eficient. Chiar și așa, o reclamă într-adevăr deosebită va fi observată de mai puțin de 50% din totalul persoanelor expuse la ea, dintre care: aproximativ 30% își vor aminti ideea principală formulată în titlu, circa 25% își vor aminti numele firmei care-și face publicitate, iar mai puțin de 10% vor citi cea mai mare parte a textului. Din păcate, reclamele care nu se remarcă prin ceva nu vor reuși să obțină nici măcar performanțele menționate anterior.

Prin țintă se înțelege deci persoanele care sunt vizate de acțiunile publicitare, respectiv:

- consumatorii, deci utilizatorii finali ai produselor – societatea în întregime, este important de menționat unele consecințe de ordin igienic, cum ar fi: stoparea sau încetinirea proceselor de autopurificare a solului și acumulare pe suprafața lui a reziduurilor menajere și a unor agenți patogeni; reducerea rezervelor de apă în pânza freatică și scăderea nivelului de apă în fântâni, uneori chiar secarea lor, ceea ce provoacă insuficiență de apă de băut; majorarea mineralizării apelor freactice, concentrarea poluanților neorganici în apă; reducerea posibilităților de respectare a igienei individuale etc.;
- cumpărătorii produselor, care în unele cazuri pot să nu fie și consumatorii lor (de exemplu produsele alimentare pentru animale, jucăriile) – întreprinderile prelucrătoare a deșeurilor;
- intermediarii care fac parte din anumite verigi de distribuție prescriptorii (medici, cosmeticieni etc.) și liderii de opinie – asociațiile ONG (organizații din sfera societății civile, care își propun găsirea unor soluții pentru problemele societății, dezvoltarea noțiunii de solidaritate colectivă și determinarea asumării de responsabilități de către cetățeni și implicarea lor în viața societății, caracterul non-profit, axat pe beneficiul public și nu pe cel privat), Fundația Soros Moldova, AO „Generația Viitorului”, Asociația Jurnaliștilor de Mediu și Turism Ecologic din Republica Moldova (AJMTEM, Centrul Regional de Mediu Moldova (REC Moldova)).

*Criteriile de alegere a pieței-țintă sunt următoarele:*

- a) criterii demografice (vârsta, sexul, talia etc.) – societatea în întregime;
- b) criterii geografice (mediul, mărimea localității de domiciliu etc.) – Bălți, Nordul Republicii Moldova;
- c) criterii socio-economice (veniturile, categoriile socio-profesionale, gradul de pregătire, religia etc.) – societatea în întregime;
- d) criterii legate de personalitatea individului (obiceiurile, motivațiile sau comportamentul individului) – SRL „FinPlastPrim” are rolul de a asigura îmbunătățirea constantă a calității vieții pentru această generație și pentru cele viitoare, în așa fel încât să fie respectată moștenirea noastră comună – planeta pe care trăim, are rolul de a educa populația să ocrotească, să respecte mediul înconjurător;
- e) criterii legate de atitudinea față de produs (cantitățile consumate într-un anumit interval de timp, obiceiurile de consum) - în prezent, oamenii folosesc (abuzând deseori, cu bună știință sau fără) resursele naturale ale pământului. În fiecare colț al lumii, oamenii taie păduri, extrag minerale și surse de energie, erodând solul de la suprafață, poluând aerul și apa, creând deșeuri primejdioase și producând o ruptură a zonelor naturale într-un ritm fără precedent în istoria vieții pe pământ;
- f) criterii psihologice – educația de mediu poate ajuta oamenii să câștige cunoștințe, deprinderi, motivații, valori și angajamentul de care au nevoie pentru a gospodări eficient resursele pământului și de a-și asuma răspunderea pentru menținerea calității mediului.

Educația ecologică n-ar trebui să impună oamenilor un anumit fel de a gândi, ea poate ajuta oamenii să învețe cum să gândească – inclusiv cum să rezolve problemele, să ia decizii, să cântărească opțiunile și să alinieze valorile cu acțiunile personale.

Obiectivele educației de mediu în toată lumea sunt asemănătoare:

- să se protejeze și unde este necesar să se refacă structura și funcționalitatea sistemelor naturale;
- să se oprească pierderea biodiversității;
- să se protejeze solul împotriva eroziunii și a poluării, etc.

Educația ecologică sporește conștientizarea problemelor și înțelegerea valorilor personale prin „descoperirea” atitudinii și înțelegerii, ajutându-i pe elevi să-și evalueze și să-și clarifice sentimentele în ceea ce privește mediul și cum contribuie la problemele acestuia. Ajută fiecare persoană să înțeleagă faptul că oamenii au valori diferite, iar conflictele dintre acestea trebuie abordate

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

pentru a preveni și rezolva, în final, problemele de mediu. Educația de mediu este și practică, în sensul învățării unor lucruri cum ar fi plantarea unui copac până la reducerea consumului sau cum să trăim producând un impact negativ cât mai mic asupra mediului.

Principalele criterii de alegere ale unui mediu de comunicație sunt:

- natura produsului pentru care se realizează publicitatea (destinația produsului, sezonalitatea, competitivitatea etc.);
- obiectivele urmărite a se realiza prin intermediul publicității;
- costurile pentru difuzarea mesajului;
- posibilitățile mediului de a transmite un anumit mesaj;
- zona geografică pe care o acoperă;
- audiența lui de către ținta urmărită.

*Propaganda comercială* constă în difuzarea pe scară largă în cercurile de afaceri a posibilităților de export ale unei întreprinderi, a potențialului ei economico-financiar, a diferitelor avantaje pe care le oferă clienței privind plata, termenele de livrare, reducerile de prețuri, bonificațiile cantitative, garanțiile, serviciile post-vânzare etc. Ea are un conținut mai larg decât reclama comercială, care este strict axată pe popularizarea însușirilor produsului. În practică, de multe ori, cele două mijloace publicitare se suprapun, reclama fiind integrată în noțiunea de propagandă comercială.

Propaganda comercială poate fi desfășurată în mod sistematic și organizat, utilizându-se o diversitate de căi și mijloace practice: conferințe, mese rotunde, prezentări de filme, reuniuni, contacte cu o mare diversitate de personalități și oameni de afaceri, contacte cu cercurile financiar-bancare, cu casele de asigurări internaționale etc. Reprezentantele comerciale sunt instrumentele cele mai eficiente de propagandă comercială ale uzinelor. Ele au rolul cel mai important în difuzarea ideilor cu privire la invenții și inovații, la posibilitățile producătorului de specializare și cooperare în producție, de participare la construirea de investiții pe bază de cooperare internațională, de constituire a societăților mixte etc.

Toți apelăm la tehnici de propagandă atunci când vrem să convingem. În mod conștient sau inconștient, folosim mijloace de influențare a celuilalt. Rareori argumentele pot convinge în stare pură, pentru că, așa cum spuneam mai devreme, ele sunt însoțite de mesaje relaționale. Construirea unui sistem logic de argumente este la fel de importantă ca însoțirea lui de o „haină” de mesaje relaționale care să deschidă calea (să lumineze drumul) elementelor capabile să-i schimbe celuilalt modul de a percepe un anumit lucru.

În principiu, propaganda este un dialog fără interlocutor. Dialogul se poartă cu convingerile, cu percepțiile și cu senzațiile oamenilor cărora încercăm să le inoculăm o anumită idee. Celălalt nu este prezent decât pentru a accepta sau pentru a respinge ideile transmise. În principiu formarea convingerilor are patru etape:

1. Prezentarea ideilor (transmiterea mesajului);
2. Conceptualizarea sa perceptivă (asocierea ideilor cu noțiunile);
3. A treia etapă este cea mai importantă și presupune acceptarea ideilor transmise. În cazul în care le respinge, propaganda a dat greș fie din cauza deficiențelor de construcție (nu s-a ținut cont de convingerile anterioare ale oamenilor, s-au ignorat senzațiile inconștiente, lipsită de logică și coerență), fie din cauza deficiențelor de transmitere (folosirea unui canal de comunicare inadecvat, alegerea greșită a momentului și duratei transmiterii sau ignorarea circumstanțelor transmiterii).
4. Odată ideile acceptate, urmează etapa a patra: obiectivarea valorilor în comportamente ulterioare (aplicarea ideilor și a atitudinilor derivate din acceptarea lor).

Impactul produs de mesaj depinde nu doar de ce se spune, ci și cum se spune. Execuția mesajului vizează tocmai aceste aspecte. Ea este o operațiune dificilă pentru motivele pe care le-am menționat anterior: atenția scăzută pe care consumatorii o acordă de obicei reclamelor, aglomerația mijloacelor publicitare și saturația cu mesaje concurente. Specialistul în publicitate trebuie să prezinte mesajul într-un mod care să atragă atenția și interesul publicului vizat, adică să creeze un mesaj care să „capteze”.

#### REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:

1. Ioan Drăgan, *Comunicarea – Paradigme și teorii*, București, Editura RAO, 2007.
2. Boutaud, Jean-Jacques. „Comunicare, semiotică și semne publicitare”. București, Editura Tritonic, 2005. 144 p.
3. David, George. „Relații publice: garanția succesului”. București, Editura Oscar Print, 2003. 304 p.
4. Drăgan, Iosif Constantin, Demetrescu Mihai C., „Practica prospectării pieții”, Ed. Europa Nova, București, 1996.
5. Dâncu, Vasile Sebastian. „Comunicarea simbolică: Arhitectura discursului publicitar”. Cluj-Napoca, Editura Dacia, 2001. 248 p.

#### РАЗВИТИЕ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА

*ТКАЧ Каролина, д.э.н., конф., БГУ «Алеку Руссо»  
САКОВСКИ Наталья, гл. Бухгалтер, ООО «ФинПласт Прим»  
ПАРМАР Дипак Сингх, Старший консультант по цифровому маркетингу  
Консультационные услуги Tata*

**Abstract:** *The development of the SME sector led to the fact that today it is an integral part of the economy, fulfilling an important role and having a multifaceted impact on the economic, social, scientific and technical, innovative and regional development.*

**Keywords:** *microenterprises, small enterprise, medium enterprise, development strategies, sector of small and medium enterprises, Law "On Small and Medium Enterprises".*

Правительство Республики Молдова воспринимает сектор малых и средних предприятий как основу создания и развития современной и динамичной, основанной на знаниях экономики. Данный сектор национальной экономики может внести существенный вклад в валовой внутренний продукт, в увеличение возможностей трудоустройства рабочей силы и стимулирование роста экспорта. В условиях рынка с сильной конкуренцией малые и средние предприятия имеют возможность гибко реагировать на циклические и структурные экономические изменения и быстро адаптироваться к ним. С этой точки зрения, хорошо развитый сектор малых и средних предприятий может способствовать усилению стабильности страны и ее макроэкономическому росту. Малые предприятия способствуют росту занятости

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

безработного населения, по сравнению с крупными предприятиями, тем самым способствуют подготовке профессиональных работников и распространению практических знаний.

Согласно закону № 179 от 21 июля 2016 г. «О малых и средних предприятиях» Monitorul Oficial №. 306-313 от 16.09.2016 г., малые и средние предприятия (МПС) классифицируются на:

- а) микропредприятия – предприятия с численностью работников не более 9 человек, годовым оборотом до 9 миллионов леев или совокупным объемом принадлежащих ему активов до 9 миллионов леев;
- б) малое предприятие – предприятие с численностью работников от 10 до 49 человек, годовым оборотом до 25 миллионов леев или совокупным объемом принадлежащих ему активов до 25 миллионов леев;
- с) среднее предприятие – предприятие с численностью работников от 50 до 249 человек, годовым оборотом до 50 миллионов леев или совокупным объемом принадлежащих ему активов до 50 миллионов леев [1].

В Молдове, сектор МСП возник в результате структурных реформ в период перехода от централизованной экономики к рыночной, которая характерна для большинства развивающихся стран. За эти годы малый бизнес в Молдове достиг определенного уровня развития, хотя в то же время сталкивается с многочисленными финансовыми проблемами, нестабильностью законодательства, чрезмерной бюрократией и др.

По итогам 2016 года доля предприятий малого и среднего бизнеса (МСП) составила 98% от общего числа зарегистрированных предприятий [2].

Рассмотрим динамику малых и средних предприятий в Молдове в 2012 – 2016 годах.

**Таблица 1**

**Динамика малых и средних предприятий в Молдове в 2012 – 2016 годах**

Годы / Предприятия	2012, тыс.	2013, тыс.	+/-, тыс.	2014, тыс.	+/-, тыс.	2015, тыс.	+/-, тыс.	2016, тыс.	+/-, тыс.
Средние предприятия	1,5	1,6	0,1	1,6	0	1,6	0	1,3	- 0,3
Малые предприятия	9,6	9,9	0,3	10,1	0,2	10,0	- 0,1	5,8	- 4,2
Микро предприятия	38,3	39,5	1,2	40,6	1,1	38,2	-2,4	44,5	6,3
Итого	49,4	50,9	1,5	52,3	1,4	49,8	- 2,5	51,6	1,8

Согласно Национальному бюро статистики в 2013 году число малых и средних предприятий составило 50,9 тыс. предприятий, что на 1,5 тыс. больше чем в 2012 году. В 2014 году число малых и средних предприятий составило 52,3 тыс. предприятий, что на 1,4 тыс. больше чем в 2013 году. В 2015 году число малых и средних предприятий составило 49,8 тыс. предприятий, что на 2,5 тыс. меньше чем в 2014 году. В 2016 году число малых и средних предприятий составило 51,6 тыс. предприятий, что на 1,8 тыс. больше чем в 2015 году. В 2016 году снизилось количество средних предприятий на 0,3 тыс. по сравнению с 2015 годом, также снизилось количество малых предприятий на 4,2 тыс., по сравнению с 2015 годом.

Рассмотрим динамику числа работников на малых и средних предприятиях в Молдове в 2012 – 2016 годах.

**Таблица 2**

**Динамика числа работников, работающих на малых и средних предприятиях Молдовы в 2012 – 2016 годах**

Годы / Предприятия	2012, тыс. чел.	2013, тыс. чел.	+/-, тыс. чел.	2014, тыс. чел.	+/-, тыс. чел.	2015, тыс. чел.	+/-, тыс. чел.	2016, тыс. чел.	+/-, тыс. чел.
Средние предприятия	87,6	87,6	0	85,9	- 1,7	82,4	- 3,5	101,5	19,1
Малые предприятия	122,2	122,9	0,7	119,3	- 3,6	115,1	- 4,2	107,2	- 7,9
Микро предприятия	90,4	88,0	- 2,4	86,6	- 1,4	83,9	- 2,7	104,8	20,9
Итого	300,2	298,4	- 1,8	291,7	- 6,7	281,4	- 10,3	313,5	32,1

Согласно Национальному бюро статистики Молдовы в 2013 году число работников, работающих на малых и средних предприятиях, составило 298,4 тыс. человек, что на 1,8 тыс. меньше чем в 2012 году. В 2014 году число работников на малых и средних предприятиях составило 291,7 тыс. человек, что на 6,7 тыс. меньше чем в 2013 году. В 2015 году число работников на малых и средних предприятий составило 281,4 тыс. человек, что на 6,7 тыс. меньше чем в 2014 году. В 2016 году число работников на малых и средних предприятиях составило 313,5 тыс. работников, что на 32,1 тыс. человек больше чем в 2015 году.

Рассмотрим динамику доходов от продаж на малых и средних предприятиях в Молдове в 2012 – 2016 годах.

**Таблица 3**

**Динамика доходов от продаж на малых и средних предприятиях в Молдове в 2012 – 2016 годах**

Годы / Предприятия	2012, тыс. леев	2013, тыс. леев	+/-, тыс. леев	2014, тыс. леев	+/-, тыс. леев	2015, тыс. леев	+/-, тыс. леев	2016, тыс. леев	+/-, тыс. леев
Средние предприятия	24892	26253,8	1361,8	28085	1831,2	28712	627	41303,7	12591,7
Малые предприятия	38344,1	40900,7	2556,6	44553,9	3653,2	46833,1	2279,2	50079,3	3246,2
Микро предприятия	9820,9	10258,7	437,8	11011,4	752,7	11279,6	268,2	33571,4	22291,8
Итого	73057	77413,2	4356,2	83650,3	6237,1	86824,6	3174,3	124954,4	38129,8

Согласно таблицы 3, в 2013 году доходы от продаж на малых и средних предприятиях составили 77413,2 тыс. леев, что на 4356,2 тыс. больше, чем в 2012 году. В 2014 году доходы от продаж составили 83650,3 тыс. леев, что на 6237,1 тыс. больше, чем в 2013 году. В 2015 году доходы от продаж составили 86824,6 тыс. леев, что на 3174,3 тыс. леев больше, чем в 2014 году. В 2016 году доходы от продаж составили 124954,4 тыс. леев, что на 38129,8 тыс. леев больше чем в 2015 году.

Рассмотрим динамику показателей на малых и средних предприятиях в Молдове за 2012, 2016 годы.

**Рассмотрим динамику показателей на малых и средних предприятиях в Молдове за 2012, 2016 годы**

Показатели / Годы	Динамика малых и средних предприятий тыс.			Динамика числа работников, тыс. чел.			Динамика доходов от продаж, тыс. леев		
	2012	2016	+/-	2012	2016	+/-	2012	2016	+/-
Средние предприятия	1,5	1,3	- 0,2	87,6	101,5	13,9	24892	41303,7	16411,7
Малые предприятия	9,6	5,8	- 3,8	122,2	107,2	- 15,0	38344,1	50079,3	11735,2
Микро предприятия	38,3	44,5	6,2	90,4	104,8	14,4	9820,9	33571,4	23750,5
Итого	49,4	51,6	2,2	300,2	313,5	13,3	73057	124954,4	51897,4

Из таблицы 4 видно, что всего в 2016 году было 51,6 тыс. предприятий, что на 2,2 больше чем в 2012 году. Средних предприятий было 1,3 тыс., что на 0,2 тыс. меньше, чем в 2012 году, число малых предприятий снизилось на 3,8 тыс. по сравнению с 2012 годом. А число микро предприятий в 2016 году увеличилось на 6,2 тыс.

Всего работников занятых в МСП в 2016 году составило 313,5 тыс. человек, что на 13,3 тыс. человек больше, чем в 2012 году. Количество работников занятых в средних предприятиях в 2016 году составило 101,5 тыс. человек, что на 13,9 тыс. человек больше, чем в 2012 году. В малых предприятиях число работников в 2016 году составило 107,2 тыс. человек, что на 15,0 тыс. меньше, чем в 2012 году. Число микро предприятий в 2016 году составило 104,8 тыс. человек, что на 14,4 тыс. человек больше, чем в 2012 году.

Доходы от продаж на средних предприятиях в 2016 году составили 41303,7 тыс. леев, что на 16411,7 тыс. леев больше чем в 2012 году. Доходы от продаж на малых предприятиях составили 50079,3 тыс. леев, что на 11735,2 тыс. леев больше, чем в 2012 году. Доходы от продаж в 2016 году составили 33571,4 тыс. леев, что на 51897,4 тыс. леев больше, чем в 2012 году.

Проведем анализ основных показателей деятельности малых и средних предприятий по формам собственности за 2014-2015 годы.

**Анализ основных показателей деятельности малых и средних предприятий по формам собственности за 2014 – 2015 годы**

Формы собственности	Число предприятий, тыс.		Среднегодовая числен- ность персонала, тыс.		Доходы от продаж, млн. лей	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Всего	50,3	49,8	283,9	281,4	83 521,2	86 824,6
Публичная	0,9	0,9	29,9	30,8	2 684,9	3 041,6
Частная	45,2	44,8	222,8	222,1	71 552,8	74 343,8
Смешанная (публичная и частная), без иностранного участия	0,1	0,1	2,8	2,4	512,2	449,1
Иностранная	2,3	2,4	16,9	15,7	4 961,5	5 049,6
Совместных предприятий	1,8	1,6	11,5	10,4	3 809,9	3 940,5

Согласно таблицы 5, основную долю малых и средних предприятий в 2014-2015 годах составили частные предприятия, в 2015 году их число уменьшилось на 0,4 тыс., количество иностранных предприятий увеличилось на 0,1 тыс. Число публичных и смешанных предприятий не изменилось, иностранные предприятия увеличились на 0,1 тыс., а число совместных предприятий уменьшилось на 0,2 тыс. Наибольшее количество работников трудится в частных фирмах, причем, их число снизилось в 2015 году на 0,7 тыс. человек. Основная доля доходов от продаж приходится на частный сектор и составляет в 2015 году 74 343,8 млн.лей, что на 2791 млн. леев больше, чем 2014 году.

Рассмотрим факторы, негативно влияющие на развитие малого и среднего бизнеса в Молдове:

- низкий уровень предпринимательской культуры;
- резкое сокращение доступа к финансовым возможностям;
- сокращение оборотных средств и урезание издержек из-за высокой зависимости МСП от внутреннего спроса (сокращение объема выпуска продукции, сокращение сотрудников, приостановка проектов развития и расширения деятельности);
- приостановка схемы «предоплата за продукцию – отгрузка» из-за снижения возможности привлечения заемных средств для закупок;
- слаборазвитая инфраструктура поддержки бизнеса;
- уход в теневой сектор малых предприятий, сокрытие доходов для высвобождения дополнительных средств, а вследствие этого увеличение риска излишнего административного давления и роста коррупции;
- снижение ликвидности, неплатежи, низкая инвестиционная активность;
- недостаточная разработка и внедрение инноваций на предприятиях;
- неэффективное сотрудничество между предпринимателями и государственными органами;
- монополизация и недобросовестная конкуренция секторов национальной экономики;
- плохое знание рынка и возможностей экспортного доступа [7].

В поддержку малого и среднего бизнеса Министерство экономики и инфраструктуры разработало и представило для публичных консультаций третий план действий по реализации Стратегии развития сектора малых и средних предприятий (МСП) на 2012-2020 г., который включает меры поддержки этого сектора в 2018-2020 г. Эта Стратегия направлена на развитие МСП, которые сегодня составляют 98,7% от общего числа компаний в стране и в них трудоустроено более 61% занятого населения Молдовы План действий на ближайшие три года разработан с учетом восьми приоритетов:



1. Приведение законодательных и регулирующих рамок к потребностям по развитию предприятий сектора МСП.
2. Улучшение доступа МСП к финансированию.
3. Развитие человеческого капитала путем продвижения компетенций и культуры.
4. Повышение конкурентоспособности МСП и поддержка инновационного духа.
5. Упрощение развития МСП в регионах.
6. Развитие партнерства в бизнесе.
7. Развитие женского предпринимательства в Молдове.
8. Развитие «зеленой» экономики в секторе МСП [8].

Как мы видим из исследования, малый и средний бизнес играет важную роль в нашей стране, он обеспечивает занятость населения, порождает здоровую конкуренцию, насыщает рынок новыми товарами и услугами и обеспечивает нужды крупных предприятий. Однако, в условиях затянувшегося экономического кризиса, малые и средние предприятия в Молдове испытывают трудности. Согласно статистике, за последние семь лет количество предприятий, зарегистрированных в Молдове, постоянно снижается. Проведенный опрос среди бизнесменов МСП показал, что многие из них недовольны: неблагоприятной деловой средой; недостатком финансовых средств; высоким уровнем процентных ставок по кредитам; отсутствие долгосрочных финансовых ресурсов для кредитования; неуверенность в инвестиционном климате; нехватка рабочих рук или их низкая квалификация; бюрократизм и коррупция.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Закон № 179 от 21 июля 2016 г. «О малых и средних предприятиях» Monitorul Oficial №. 306-313 от 16.09.2016 г.
2. <http://www.statistica.md/category.php?l=ru&idc=368>
3. <http://esp.md/podrobnosti/2016/02/19/moldova-malyy-biznes-v-moldove-5-voprosov-specialistu>
4. <http://mybusiness.md/ru/dengi/item/5956-malyj-biznes-v-moldove-itogi-2016-goda>
5. <https://ru.sputnik.md/economics/20150522/224455.html>
6. <http://actualitati.md/mnenie-malyj-i-srednij-biznes-vazhne>
7. [http://www.businessclass.md/%D1%82%D0%B5%D0%BC%D0%B0/predprinimatelistvu\\_zelenii\\_svet\\_kak\\_vijivaet\\_malii\\_i\\_srednii\\_biznes\\_v\\_moldove/](http://www.businessclass.md/%D1%82%D0%B5%D0%BC%D0%B0/predprinimatelistvu_zelenii_svet_kak_vijivaet_malii_i_srednii_biznes_v_moldove/)
8. <https://monitorul.fisc.md/editorial/trehletniy-plan-podderzhki-malyh-i-srednih-predpriyatij.html>

### ОСНОВНОЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ЦЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ

*ШКИОПУ Ирина, лектор Кагульского Государственного  
Университета им. Б.П. Хаудеу*

**Abstract:** *In order to realize effective financial objectives at the enterprise, the financial management have to use effective and timely tools, such the financial strategy in turn includes more tools and methods of achievement, as planning, attraction and distribution etc., it gets to be the main instrument of financial management in the achievement of the objectives of the enterprise.*

**Keywords:** *financial management, financial goal of enterprises, financial strategy, financial instruments, etc.*

Финансовая деятельность осуществляется любым предприятием, вне зависимости от формы собственности. Главными особенностями современной системы управления финансами являются:

- во-первых, ее преимущественно стратегический характер;
- во-вторых, рассмотрение бизнеса как сложной системы взаимоотношений между акционерами, работниками, потребителями, государством и другими заинтересованными сторонами.

В то же время, широко используемые инструменты (бюджетирование, управленческий учет, бухгалтерский (финансовый) учет и отчетность, контроллинг) практически не учитывают это, поскольку изолированы от процесса формирования стратегии предприятий, персонал мотивирован на получение краткосрочных бюджетных показателей без учета реализации долгосрочных целей, внимание руководства также сфокусировано на краткосрочных результатах в ущерб реализации стратегии [6, с. 37].

*Финансовая деятельность* – это сложная система действий, целью которой является успешное формирование первоначального капитала с последующим пропорциональным обеспечением таких действий как: формирование и использование доходов и других финансовых ресурсов, выполнение обязательств, и.т.д.

Эта система использует различные методы и формы для обеспечения успешного функционирования предприятий и осуществления поставленных целей. Иначе говоря, она представляет собой практическую финансовую деятельность предприятия, обеспечивающую его жизнедеятельность и повышение результативности.

Успех предприятий зависит от слаженной, грамотно выстроенной системы управления сложными, многовариантными, разнообразными финансовыми целями.

Смена парадигмы в корпоративном управлении и корпоративных финансах обуславливает необходимость разработки и применения новых инструментов и технологий, обеспечивающих успешное функционирование предприятий не только в краткосрочном периоде, но и, прежде всего, в стратегическом плане.

Управление финансами предприятия в нашей стране, претерпевает переход от разработки алгоритмов решения простых задач к комплексным, сложным задачам. Для того чтобы управление финансами предприятий было эффективным, определим ряд принципов:

- во-первых, юридическая и экономическая самостоятельность. Предприятия, не зависимо от формы собственности, сама определяет расходы, источники поступления денежных потоков и их направление с целью получения прибыли. Для этих целей возможно использование дополнительных средств, например, приобретение различных ценных бумаг, участие в формировании начального капитала других предприятий, внесение денег на депозитные

счета. На сегодняшний день самостоятельные фирмы должны мгновенно адаптироваться к меняющимся внешним условиям и быстро составлять стратегический план;

- во-вторых, самофинансирование, которое означает удовлетворение полной окупаемости затрат, необходимых на производственные работы и дальнейшую реализацию, а также на развитие производства. Прежде всего, управление финансами осуществляется через учет всех затрат предприятий, в том числе выполнение кредитных обязательств;
- в-третьих, материальная заинтересованность, которая определяется получением прибыли. Данный критерий касается государства в широком смысле, коллектива и каждого работника предприятий, акционеров – в узком смысле. Обеспечивается он стимулирующей системой налогообложения, соответствующим уровнем оплаты труда и дивидендов, и т.д.;
- в-четвертых, материальная ответственность, которая определена наличием системы отчета за результаты денежных отношений. Для конкретной предприятий управление финансами по данному принципу реализуется через систему пени, штрафов, неустоек. Более того, данный принцип состоит и из того, что ухудшение состояния денежных оборотов приводит к невозможности бесперебойной работы. Ответственность отдельных субъектов реализуется через штрафные санкции, лишения премий;
- в-пятых, использование финансовых резервов для обеспеченности рисков. Любая деятельность, которая направлена исключительно на получение прибыли, связана с возможностью возникновения риска.

Последние, в свою очередь, оказывают влияние на результаты деятельности в финансовом плане. Решение комплексных проблем приводит к необходимости планирования финансов, а также формирования системы бюджетирования. Методы, использованные для достижения поставленных целей, определяются финансовой политикой предприятий.

Существуют и иные принципы организации финансов предприятий:

- плановости. Используется для обеспечения соответствия объема продаж и издержек, потребностей сбыта, объема инвестиций;
- финансового соотношения сроков. Нужно максимально уменьшить срок между получением средств и их использованием;
- гибкости. В случае если плановый объем продаж не достигнут, должны быть обеспечены возможности маневра;
- минимизации финансовых издержек. То есть, финансирование инвестиций и других затрат нужно осуществлять наиболее дешевым способом;
- рациональность. Должна быть достигнута наибольшая эффективность вложенного капитала, при минимальном риске;
- финансовой устойчивости. Должна быть обеспечена финансовая независимость и платежеспособность предприятия. Данные принципы организации финансов предприятия не являются исчерпывающими.

*Финансовая цель предприятий* – это ориентир, который должен быть достигнут в течение заданного времени, как правило, выраженный в количественном выражении. Достижение главной цели предприятий невозможно без финансового обеспечения, выраженного различными инструментами финансового менеджмента.

Следует отметить, что среди всех ресурсов (материальных, финансовых, трудовых и природных) только финансовые обладают абсолютной ликвидностью, так как они могут быть конвертированы в любой другой вид с минимальным временным интервалом. Поэтому необходимость рационального и эффективного привлечения, распределения и использования финансовых ресурсов, является важной целью любой предприятий.

Современный этап экономического развития характеризуется глобализацией, большой неопределенностью внешней среды, высоким уровнем конкуренции и другими особенностями. Они вызывают необходимость развития предприятий в определенном направлении, которое задается формируемой стратегией.

Генеральная стратегическая цель для хозяйствующего субъекта ставится на период от трех до пяти лет и больше. С функциональной точки зрения стратегия предприятий может быть финансовой, инвестиционной, инновационной, производственной, маркетинговой и т. д. Но наиболее значимой является финансовая стратегия, что обусловлено ключевой ролью денежных ресурсов на предприятиях.

Финансовая стратегия выступает в качестве эффективного инструмента финансового менеджмента для долгосрочного планирования на предприятии. Концепция стратегического планирования нацелена на выявление и анализ стратегических проблем, постановку целей, определение долгосрочных ориентиров развития, курса действий, перераспределение в соответствии с этими ресурсами [3, с. 65].

Таким образом, стратегическое управление представляет собой интеграцию различных концепций, среди которых определяющей является теория стратегического планирования.

С позиции системно-процессного подхода стратегическое управление состоит из совокупности элементов:

- миссии;
- анализа внутренней и внешней среды;
- постановки стратегических целей;
- разработки задач при достижении целей;
- выбора альтернатив решения задач;
- контроля и мониторинга;
- оценки результатов;
- корректировки.

Место финансовой стратегии в свете парадигмы стратегического управления определяется следующими особенностями:

- финансовая стратегия подчинена генеральной стратегической цели предприятий, являясь одним из видов функциональных стратегий. Она часто совпадает с генеральной стратегией (увеличить долю рынка или стоимость пред-

приятый, снизить транзакционные издержки и т.п.), поэтому финансовая стратегия предприятий играет ведущую роль в реализации генеральной стратегии;

- финансовая стратегия охватывает все основные направления развития финансовой деятельности предприятий. Данная особенность позволяет реализовать экономический рост предприятий в долгосрочной перспективе путем учета возможностей предстоящего развития всех аспектов этой деятельности, а также за счет максимального использования финансового потенциала;
- разработка финансовой стратегии, как правило, определяет необходимость формирования специфических финансовых целей долгосрочного развития предприятий и предопределяет выбор наиболее эффективных направлений достижения поставленных целей. При этом специфические финансовые цели должны обеспечивать реализацию миссии и не противоречить целям функциональных стратегий и стратегий бизнес-единиц, а направления достижения целей – обеспечиваться поиском и оценкой альтернативных вариантов стратегических финансовых решений;
- финансовая стратегия учитывает изменения факторов внешней среды и отражает способность быстро реагировать на них соответствующей корректировкой стратегических целей. Это может быть обеспечено изменением направлений формирования, распределения и использования финансовых ресурсов предприятий.

Особенности финансовой стратегии определяют ее роль в обеспечении эффективного функционирования и развития предприятий.

Эта роль:

- позволяет реально оценить финансовые возможности предприятий;
- дает возможность активного маневрирования финансовыми ресурсами;
- обеспечивает быструю реализацию перспективных инвестиционных возможностей;
- отражает сравнительные преимущества предприятия в финансовой деятельности в сопоставлении с его конкурентами;
- обеспечивает четкую взаимосвязь стратегического, текущего и оперативного управления финансовой деятельностью предприятия;
- является одной из базисных предпосылок стратегических изменений общей организационной структуры управления и культуры предприятий;
- обеспечивает реализацию соответствующего менталитета финансового поведения в наиболее важных стратегических финансовых решениях предприятия и формирует значение основных критериальных оценок выбора важнейших финансовых управленческих решений [4, с. 59].

Для обозначения «финансовой стратегии» ученые оперируют такими терминами, как «финансовое планирование», «управление денежными средствами», и т. п., что одновременно является основным инструментарием финансового менеджмента.

Различают несколько подходов к определению понятия финансовой стратегии предприятия.

По Альфреду Чандлер, финансовая стратегия это определение долгосрочных целей и задач предприятия, адаптация курсы действий и распределения ресурсов, необходимых для достижения целей предприятий.

По Г. Д. Хофер и Щендел финансовая стратегия представляет собой базовая структура текущих и прогнозируемых ресурсов для развертывания и взаимодействия с окружающей средой, показывая, каким образом предприятия будет достигать своих целей.

По мнению Б. Куинн, финансовая стратегия представляет собой модель или план, который интегрирует основные цели предприятий, политики и последовательности действий в единое целое.

Финансовая стратегия, по К. Э. Власовой – долговременный курс целенаправленного управления финансами для достижения общеорганизационных стратегических целей [4, с. 13].

Из определения неясно, какой смысл авторы вложили в понятие общеорганизационных целей. Предприятия в качестве долгосрочных целей выдвигает, прежде всего, экономические.

И. П. Хоминич определяет финансовую стратегию как обобщающую модель действий, необходимых для достижения поставленных целей в рамках корпоративной миссии путем координации, распределения и использования финансовых ресурсов предприятий.[5, с. 23]

В данной формулировке, на наш взгляд, не отражена одна из функций финансовой стратегии – привлечения денежных ресурсов. Однако включена функция их координации, которая по своему содержанию близка к функции распределения.

По Н. Н. Ильшевой финансовая стратегия направлена на достижение в долгосрочной перспективе целей предприятий в соответствии с эмиссией путем формирования и использования финансовых ресурсов, т. е. управления финансовыми потоками для обеспечения конкурентоспособности предприятий [8, с. 3-5].

Реализация финансовой стратегии в таком определении не включает в себя распределения финансовых ресурсов предприятий. Кроме того, по нашему мнению, долгосрочные финансовые цели предприятий помимо достижения конкурентоспособности могут включать в себя и другие направления, например повышение стоимости предприятий.

Под финансовой стратегией Л. В. Давыдова понимает рычаг экономического роста предприятий. При разработке финансовой стратегии автор рекомендует определять направления развития финансовой деятельности, направленные на достижение главной цели. В качестве приоритетов могут быть выделены следующие: формирование финансовых ресурсов предприятия; выбор направлений инвестиционной деятельности; обеспечение финансового равновесия предприятий [7, с. 32-35].

Можно согласиться с тем, что финансовая стратегия – это рычаг для экономического роста предприятий. Однако выделенные направления являются доминантными сферами финансовой деятельности хозяйствующего субъекта. Главной же целью предприятий является оптимизация ее целевой функции.

По мнению В. В. Баранова, финансовая стратегия – детально проработанная концепция привлечения и использования финансовых ресурсов предприятий, включая конкретный механизм формирования требуемого объема финанси-

рования за счет различных источников и форм, а также механизм эффективного вложения этих ресурсов в активы предприятия [1, с. 251].

В этом определении не отражена цель привлечения использования финансовых ресурсов.

По мнению авторов, наиболее полным и точным является понятие финансовой стратегии, данное И. А. Бланком: это «один из важнейших видов функциональной стратегии предприятия, обеспечивающей все основные направления развития его финансовой деятельности и финансовых отношений путем формирования долгосрочных финансовых целей, выбора наиболее эффективных путей их достижения, адекватной корректировки направлений формирования и использования финансовых ресурсов при изменении условий внешней среды [2, с. 66].

Это определение наиболее точно отражает сущность финансовой стратегии как важнейшей из всех видов функциональных стратегий, ориентированной на развитие предприятий в долгосрочной перспективе в условиях изменчивости внешней среды.

Рассмотрев и обобщив приведенные в экономической литературе определения финансовой стратегии предприятий, можно дать следующее определение: финансовая стратегия – детально проработанный план рационального привлечения, распределения и использования финансовых ресурсов в рамках миссии предприятий для достижения стратегических целей.

Единой финансовой стратегии для всех предприятий не существует, поскольку ее формирование проводится исходя из условий функционирования, которые у всех различны. Появление дополнительных инвестиционных возможностей, изменение стоимости капитала и другие факторы должны учитываться предприятием. Однако при учете подобных условий, как правило, происходит изменение направления развития предприятий, а, следовательно, и корректировка стратегии благодаря финансовой гибкости.

Исходя из выше изложенного, можно сказать что финансовая стратегия предприятий, включая в себе важнейшие организационные инструменты для реализаций главных финансовых целей предприятия, является и основным инструментом для финансового менеджмента. Очень важно реализовать пошагово финансовую стратегию предприятий, для достижения главных финансовых целей предприятия.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Баранов В. В., Финансовый менеджмент. Механизмы финансового управления предприятием в традиционных и наукоемких отраслях: учеб. пособие, М.: Дело, 2002, 271 с.
2. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия, Ника-Центр, 2004, 362 с.
3. Веснин В. Р., Кафидов В.В., Стратегическое управление: учеб. пособие, СПб: Питер, 2009, 256 с.
4. Власова К.Э. Финансовая стратегия: теоретические основы и методики разработки, Проспект, 2014, 256 с.
5. Хоминич И. П. Финансовая стратегия компании, Российская экономическая академия, 2010, 346 с.
6. Гавриков М.А., От бюджетирования к сбалансированной системе показателей. // Управление корпоративными финансами, 2006, №01(13), с. 37.
7. Давыдова Л. В., Финансовая стратегия как фактор экономического роста предприятия, Финансы и кредит. – 2004. – № 30. – С. 32-35.
8. Ильшева Н. Н., Финансовая стратегия организации: понятие, содержание и анализ, Финансы и кредит. – 2014. – № 17. – С. 3-5.
9. Lecture on The Nature of the Firm, Journal of Law, Economics, and Organization – 1988, №4, p. 33-47.
10. Rappaport Alfred. Creating Shareholder Value, A Guide for Managers and Investors. FreePress, 1998.
11. Stewart B., The Quest for Value: A Guide for Senior Manager – N.Y., 1999.
12. Vaga T., The Coherent Market Hypothesis, Financial Analysts Journal, 1990, November/December 1990, Vol. 46, No. 6:50-62, Accesare on-line <https://doi.org/10.2469/faj.v46.n6.36> (01 iunie 2017).

### INSTRUMENTELE MARKETINGULUI INTERN ÎN CADRUL ÎNȚREPRINDERILOR

*SLUTU Rodica, lect. univ.,  
Universitatea de Stat „Alecu Russo” din Bălți*

**Résumé:** *Le marketing interne nous met devant une approche stratégique et est étroitement lié à la gestion des ressources humaines. Afin que le marketing interne soit effectivement exercé, des précisions sont nécessaires au niveau de sa définition. Malgré le développement rapide de la littérature relative au marketing interne, peu d'organisations appliquent dans la pratique ce concept.*

*L'article indique les activités du marketing interne au sein des organisations. L'article vise à identifier et agir sur les outils de marketing interne à l'entreprise.*

**Mots-clés:** *gestion des ressources humaines, marketing des ressources humaines, marketing interne, clients internes.*

Conceptia de marketing a întreprinderii moderne ridică la rangul de necesitate orientarea ei atât spre exterior, cât și spre interior. Faptul că relațiile interne sunt la fel de importante în organizație ca și relațiile externe este unanim recunoscut de literatura marketingului relațional. Totuși abordările timpurii ale marketingului intern s-au bazat pe viziunea tranzacțională a marketingului.

Pornind de la distincția că marketingul intern și marketingul extern au drept receptori de mesaje public diferit.

În literatura de specialitate sunt descrise funcțiile și componentele marketingului extern. Marketologii sunt preocupați de marketingul extern, de relațiile cu clienții, de modalitățile de promovare a produselor (serviciilor), de crearea brandului. Potrivit mai multor declarații marketingul este o funcție îndreptată spre mediul de afaceri extern [5].

Cât despre marketingul intern, am observat că acestui termen nu i se atribuie o descriere detaliată în literatura de specialitate.

La acest moment, termenul de marketing intern îl găsim în domeniul marketingului serviciilor. În domeniul serviciilor această varietate de interpretări a condus la o gamă variată de activități considerate a fi specifice acestuia. Diversitatea de interpretări și definiții a condus, la rândul său, la dificultăți de aplicare și adoptare pe scară largă a conceptului.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Marketingul intern ne pune în fața unei abordări strategice și este strâns legat de managementul resurselor umane. Pentru ca marketingul intern să fie eficient operaționalizat ca o paradigmă a schimbării organizaționale a managementului și a implementării de strategii, este necesară o clarificare la nivel de definire a acestuia. În acest context, este nevoie de precizarea exactă a specificului marketingului intern, având în vedere faptul că definirea și clasificarea sunt premisele fundamentale ale analizei de marketing.

Asupra acestui fapt, în literatura de specialitate a marketingului se menționează că marketingul intern „se referă la atragerea, dezvoltarea, motivarea și menținerea angajaților calificați” [1, p. 151].

Considerăm că principalul obiectiv de marketing intern îl reprezintă modul în care putem utiliza tehnologiile marketingului în vederea motivării și reținerii angajaților.

În centrul marketingului tradițional sunt plasate conceptele legate de clienți care să primească produsele dorite în schimbul unui preț. În marketingul intern aceasta ar presupune „tratarea angajaților asemeni clienților”. Principala problemă legată de această abordare este natura produsului. În marketingul tradițional, clienții nu sunt obligați să cumpere produsele pe care ei nu le doresc. În cazul marketingului intern angajații sunt obligați să accepte „produsul” sub amenințare cu o sancțiune disciplinară sau cu concedierea.

Avându-ne pe faptul că nevoia de a satisface clientul este funcția obiectivă a marketingului, menționăm că nevoia de orientare către clientul intern este mare și dominantă. Astfel, este necesar un efort mult mai mare din partea managerilor cu privire la orientarea către clienții interni.

În opinia autorului, prin implementarea instrumentelor de marketing intern se presupune segmentarea personalului firmei și adaptarea pentru fiecare segment a mixului de marketing potrivit. Astfel, vom obține un nivel ridicat de comunicare și colaborare între angajați ce va conduce la creșterea satisfacției atât a angajaților, cât și a clienților externi.

Analiza literaturii de specialitate a marketingului intern arată că atragerea și menținerea motivației celor mai buni angajați este importantă, în special în servicii deoarece în marketingul serviciilor clienții cumpără în primul rând forța de muncă și performanța.

Însă treptat aceste activități au devenit importante nu numai în cadrul prestatorilor de servicii, dar și agenților din sectorul primar și secundar. În consecință aceste acțiuni sunt de o importanță majoră. Astfel, angajații asigură succesul unei afaceri indiferent de domeniul în care activează întreprinderea.

În continuare ne propunem să analizăm interdependența activităților interne din cadrul întreprinderii și activităților externe reprezentate în figura 1.

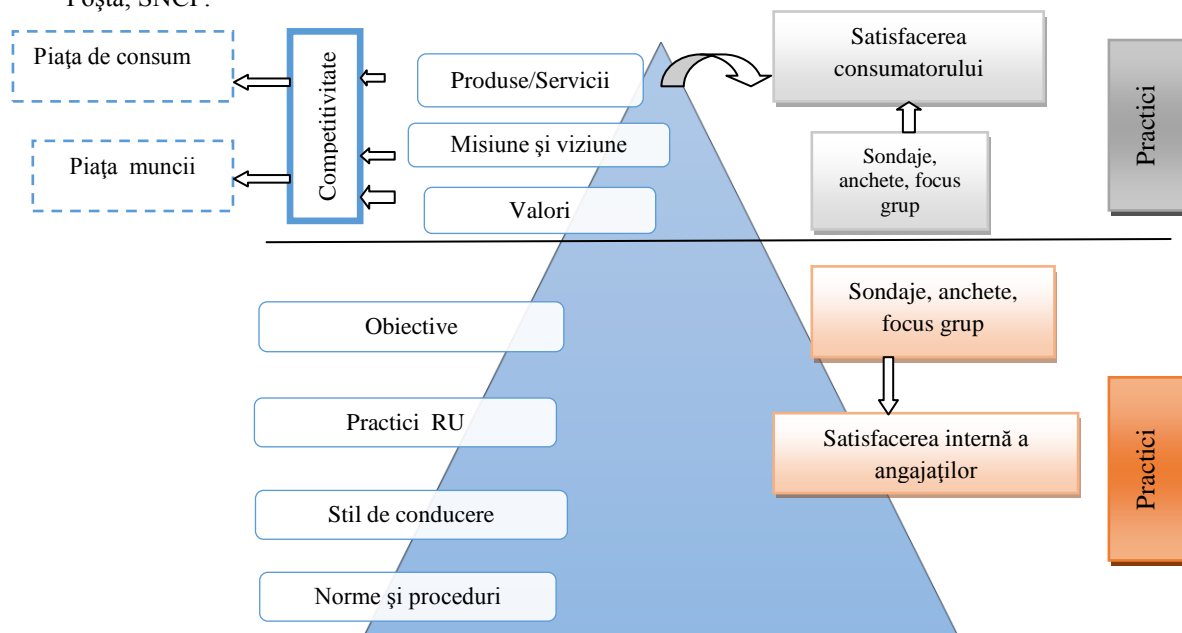
Este cunoscut că o întreprindere devine competitivă pe piața de consum, atunci când se evidențiază prin calitatea produselor și serviciilor acesteia față de concurenții săi pentru satisfacerea necesităților consumatorilor.

Însă pentru ca o întreprindere să devină mai competitivă pe piața muncii în calitate de angajator, pentru a atrage cei mai buni angajați are nevoie să creeze o imagine pozitivă pe piață.

Gioux, consideră că între imagine și atractivitatea întreprinderii pe piață în calitate de angajator există o corelație strânsă.

Conform unui studiu realizat în Franța întreprinderile în calitate de angajatori se grupează în trei categorii în dependență de inteconexiunea dintre atractivitatea și imaginea care o posedă pe piață. Astfel avem întreprinderi [8, p. 14]:

- *cu atractivitate de angajator mare și imagine globală foarte puternică*, considerate întreprinderi „de lux”, de exemplu cum ar fi: Air France, LVMH Moet Hennessy și L Oreal, creează impresia de soliditate financiară;
- *cu atractivitate de angajator slabă și imagine globală foarte puternică*, aceste întreprinderi sunt cunoscute pe piața globală, dar oferă condiții de muncă nefavorabile și remunerarea joasă, de exemplu Carrefour, Casino;
- *cu atractivitate de angajator slabă și imagine globală puternică*, sunt întreprinderi care au o funcție publică, ca exemplu Poșta, SNCF.

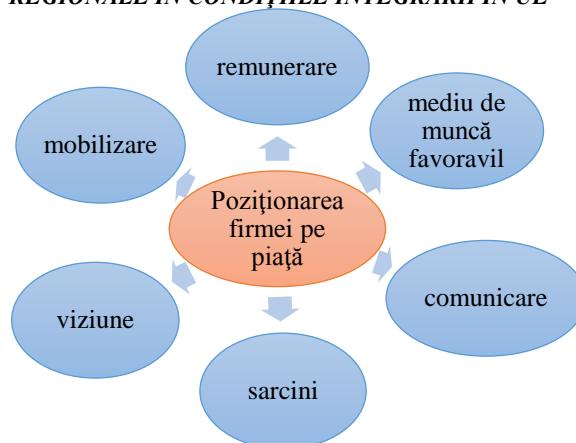


**Figura 1. Componenta practicilor interne și externe în cadrul întreprinderilor**

*Sursa: elaborat de autor*

Considerăm că crearea și dezvoltarea imaginii întreprinderii pe piața forței de muncă este unul din acțiunile de marketing intern al firmei.

Este evident că pentru ocuparea unui avantajos loc pe piața muncii în calitate de angajator o întreprindere trebuie să pună accentual pe următoarele elemente ale marketingului intern, figura 2.



**Figura 2. Elementele marketingului intern pentru dezvoltarea mărcii angajatorului**

*Sursa: elaborat de autor*

Specificul planificării marketingului resurselor umane, nu are ca obiectiv vânzarea produselor pe piață, dar vânzarea întreprinderii viitorilor angajați, prin locuri de muncă pe care le posedă. [4]

Astfel putem menționa că marketingul intern duce la fidelizarea angajaților față de întreprindere.

Francoise Gris, președintele Manpower France, membru al consiliului administrativ a școlii centrale din Paris, consideră că acțiunile de fidelizare a personalului față de firmă se prezintă prin:

- oferirea locurilor de muncă atractive și variate;
- asigurarea în permanență a dezvoltării competențelor angajaților și transmiterea cunoștințelor altor generații;
- stimularea și motivarea angajaților.

Considerăm că fidelizarea angajaților față de întreprindere depinde de obiectivele acesteia, stilul de conducere, practicile de resurse umane, normele și procedurile din cadrul întreprinderii.

Axându-ne pe modelul marketingului intern bazat pe mai multe niveluri, putem menționa că totalitatea „pachetelor de produse” nu poate fi format numai dintr-un singur punct de vedere cel al managerului. Acesta trebuie să conțină aspectele ce decurg din nevoile și necesitățile angajaților.

Pentru a identifica necesitățile angajaților este nevoie de aplicarea cercetărilor de marketing, care joacă un rol important în identificarea nevoilor, capacităților și competențelor angajaților.

Astfel, numeroase tehnici tradiționale ale cercetării de marketing pot fi aplicate pe piața internă de la simple sondaje până la tehnici indirecte de colectare a datelor. Cu ajutorul acestor instrumente pot fi deduse în sens real necesitățile angajaților. Considerăm că cele mai practicabile instrumente de marketing intern folosite la cercetarea angajaților întreprinderilor sunt observarea, sondajul, interviul și focus grupul redate în tabelul 1.

**Tabelul 1. Instrumente de cercetare aplicate în marketingul intern**

Nr./cr.	Instrumente	Avantaje	Dezavantaje
1.	Observarea	Posibilitatea folosirii unor informații suplimentare despre personal; Nu există distorsiuni de comportament care intervin atunci când persoanele realizează că „sunt luați în vizor”.	Este mai eficient pentru întreprinderi mici.
2.	Chestionarul	Posibilitatea folosirii unor informații suplimentare despre personal: satisfacerea condițiilor de muncă, motivarea angajaților	Distorsiuni în comportament, personalul nu întotdeauna este sincer în alegerea răspunsurilor chestionarului; Este mai eficient pentru întreprinderi mari.
3.	Interviul	Permite observarea comportamentului nonverbal; Răspunsurile sunt spontane.	Lipsă de standardizare; Intervievatorul poate comite erori.
4.	Focus grup	Presupune discuții libere între moderator și respondenți; Este parțial structurat, având stabilite teme de discuție.	Acapararea discuției de către unul dintre participanți; Conflicte de opinie neproductive.

*Sursa: elaborat de autor*

După cum rezultă din conținutul tabelului angajatorii au diferite instrumente de analiză a personalului întreprinderii. Fiecare instrument are avantajele și dezavantajele sale, însă alegerea unuia sau a mai multor instrumente și aplicarea acestora în practică, dă posibilitate agentului economic să-și cerceteze personalul și să identifice necesitățile acestora.

Cu luarea în considerare a tuturor acestor informații, menționăm că marketingul intern ne ajută să înțelegem faptul că personalul se află în centru succesului oricărei organizații. Marketingul intern analizează legătura existentă între angajați, angajați și manageri din cadrul organizației și a mediului.

Clienții și angajații sunt agenții-cheie în cadrul procesului de adăugare al valorii. Considerăm că în cazul în care companiile doresc să obțină niște performanțe ridicate trebuie să-și orienteze managementul să aplice instrumentele marketingului intern.

#### REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:

1. Berry, L.L.; Parasuram, A. *Marketing service: Competing Through Thought Qualiting* 1991.
2. Bogathy, Zoltan. *Manual de psihologia muncii și organizațională*: Iași, Editura Polirom, 2004.
3. Chivu, I., *Dimensiunea europeană a managementului resurselor umane*: București, Editura Luceafărul, 2003.

4. Demetrescu, M. C., *Metode de analiza în marketing: București*, Editura Teora, 2000.
5. Dumitrescu, L.; Budac, C. *Strategii de marketing intern*: Sibiu, Universitatea „Lucian Blaga” Facultatea de Științe Economice 2008.
6. Petrescu, I., *Managementul capitalului uman*: București, Editura Expert, 2006.
7. Кибанов, А.Я. *Управление персоналом организации*: Москва, Норма, 1998.
8. Giroux, N., *La communication interne: une definition en evolution*. Bordeaux: Presses universitaires 1994, p. 1-14.

## POSIBILITĂȚI DE DEZVOLTARE ȘI VALORIFICARE A POTENȚIALULUI TURISTIC

SUSLENCO Alina, dr., lect. univ.  
MOVILĂ Irina, dr., conf. univ.

**Abstract:** *The basic elements of development and capitalisation of the tourist potential of Moldova were analysed in the present paper. Moreover, special attention was paid to the research of the tourist potential of the northern region of Moldova. Thus, both the natural and the anthropic potential of the northern region of the Republic of Moldova were analysed. In this context, a number of research methods have been used to substantiate the research, such as: analysis, synthesis, induction, deduction, abduction. In conclusion, we mention that the tourist potential of the northern region of the Republic of Moldova is a vast one, which includes both valuable natural tourist attractions that are worth to be discovered by tourists, as well as anthropic objectives attracting the attention of tourists and contributing to the formation of anthropogenic potential of the northern region.*

**Keywords:** *tourism potential, tourism, tourist attractions, anthropic potential, natural potential.*

Potrivit Organizației Mondiale a Turismului potențialul turistic este „ansamblul componentelor naturale, culturale și socio-economice care oferă posibilități de valorificare în plan turistic și dau o anumită funcționalitate teritoriului, având un rol esențial în dezvoltarea activităților de turism” [18].

Autoarea Laura Comănescu, definește patrimoniul turistic ca pe „un ansamblul de elemente naturale, sociale, economice, culturale, dar și totalitatea amenajărilor destinate activităților turistice de pe un teritoriu (oraș, județ, regiune, țară etc.) [12]. Potrivit aceluiași cercetător, potențialul turistic „constituie ansamblul elementelor naturale și antropice de pe un teritoriu care stârnesc interesul turiștilor conducând la realizarea unor activități turistice [12].

În literatura de specialitate din străinătate, de cele mai multe ori termenul de potențial turistic este înlocuit cu destinație turistică.

Cercetând literatura de specialitate, atunci trebuie să remarcăm că P. Cocean (2006) definește potențialul turistic ca „rezultatul asocierii spațiale a fondului turistic cu baza tehnico-materială aferentă” [11].

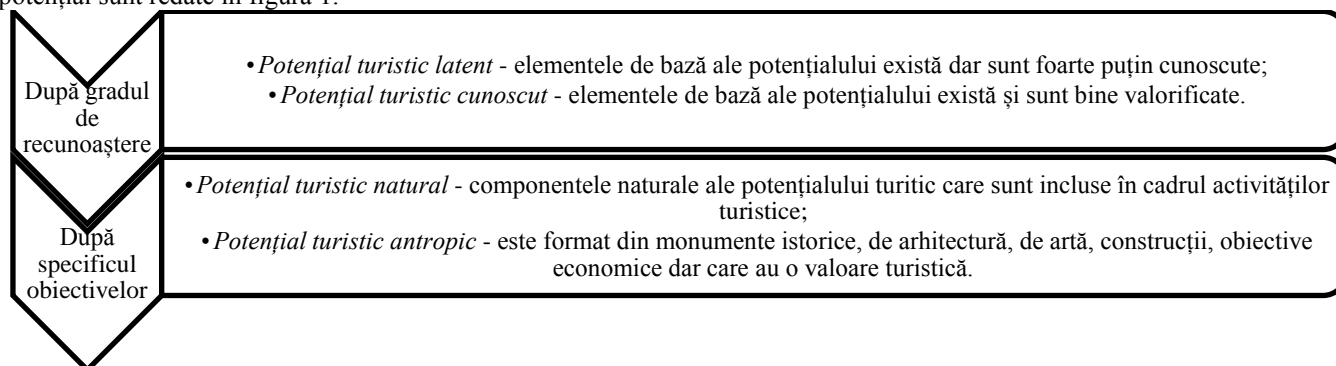
Alți cercetători din domeniu G. Erdeli și I. Istrate (2006) apreciază potențialul turistic al unei zone ca fiind „ansamblul elementelor naturale, economice și cultural-istorice, care prezintă anumite posibilități de valorificare turistică, dau o anumită funcționalitate pentru turism și deci constituie premise pentru dezvoltarea activității de turism” [12].

Atunci când analizăm noțiunea de potențial turistic nu putem omite și noțiunea de patrimoniu turistic care reprezintă „factorul fundamental ce se află la baza ofertei turistice și este format din bunuri proprietate publică și bunuri proprietate privată, valorificată și protejată în condițiile legii. Acesta reprezintă ansamblul resurselor turistice și structurilor realizate în scopul valorificării lor prin activități de turism” [11].

Astfel, trebuie să precizăm faptul că patrimoniul turistic are mai multe elemente componente. Patrimoniul turistic este format din: potențial turistic, infrastructură și structuri turistice. Trebuie să remarcăm că aceste elemente componente ale patrimoniului turistic formează fondul turistic și oferta turistică a unei țări.

În baza analizelor efectuate, trebuie să remarcăm că în definirea potențialului turistic se observă cel puțin 2 componente de bază: una cunoscută și valorificată și alta mai puțin cunoscută și puțin valorificată.

Deci, trebuie să menționăm că putem clasifica potențialul turistic după mai multe criterii. Principalele elemente de potențial sunt redate în figura 1.



**Figura 1. Clasificarea potențialului turistic**  
Sursa: adaptat de autor după definițiile autorilor

Din figura 1 se poate observa că se disting următoarele forme de potențial turistic:

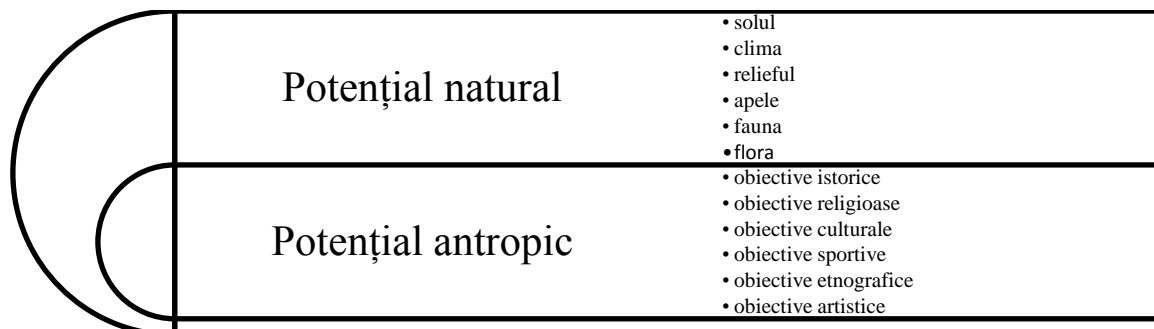
a. *Potențial turistic latent* – este format din ansamblul componentelor potențialului turistic care încă nu sunt pe deplin valorificate. Astfel, acest potențial turistic este slab valorificat, așteaptă o impulsie în dezvoltarea sa, aplicarea diferitor metode specifice fiecărei componente în parte în vederea descoperirii elementelor de bază.

b. *Potențialul turistic cunoscut* – acest gen de potențial turistic este format din ansamblul elementelor de atractivitate care sunt deja bine valorificate de către oameni în vederea utilizării lor în activități turistice;

c. *Potențial turistic natural* – este format din totalitatea bogățiilor naturii din zonă precum solul, clima, relieful, apele, vegetația, fauna;

d. *Potențial turistic antropoc* – acest gen de potențial turistic este format din obiective istorice, religioase, culturale, sportive, etnografice, artistice.

Schematic tipologia potențialului turistic este redat în figura 2.



**Figura 2. Tipologia potențialului turistic**

*Sursa: elaborat de autor după Laura Comănescu, 2011*

Potențialul turistic este divers și constituie acel potențial pe care turistul, odată ce a luat decizia de a călători, are posibilitatea de a-l valorifica în practicarea diferitor forme de turism.

Cercetătorul L. Comănescu menționează faptul că obiectivele turistice „reprezintă orice element cultural, natural, economic, social, care reprezintă un interes pentru cunoaștere sau folosire de către o masă de oameni pentru care se înfăptuiește o activitate turistică” [12].

Potrivit cercetătorilor Căndea M., Simion T., Bogan E., potențialul turistic poate fi clasificat după o serie de criterii din care se conturează o serie de tipuri de potențial turistic, care sunt redate în tabelul 1.

**Tabelul 1. Tipologia potențialului turistic**

Criteriile de clasificare	Tipurile de potențial turistic
Criteriul funcționalității	- potențial turistic funcțional (activ), - potențial turistic latent (disponibil).
Criteriul capacității	- potențial turistic total; - potențial turistic relativ.
Criteriul limitei de consum	- potențial turistic inepuizabil; - potențial turistic epuizabil.
Criteriul genetic	- potențial turistic natural; - potențial turistic antropoc.

*Sursa: adaptat de autor după Căndea M., Simion T., Bogan E.*

O primă categorie este potențialul turistic este potențialul funcțional sau acel potențial turistic care intră în circuitul turistic al unui teritoriu. O altă categorie de potențial turistic este potențialul latent este format din acele elemente de natură naturală sau antropocă care din anumite considerente nu au intrat încă în circuitele turistice.

Potențialul turistic total este format din toate elementele care sunt exploatate în turism și cuprinde explorarea la maxim a lor. Potențialul turistic relativ este o parte din potențialul turistic dintr-o anumită regiune care poate constitui o atractivitate turistică.

Potențialul turistic inepuizabil este format din acel potențial turistic a cărui capacitate nu poate fi epuizată iar cel epuizabil este cel potențial al cărui capacitate poate fi epuizată odată cu trecerea timpului.

Potențialul turistic natural este format din elemente precum fauna, flora, apele, relieful iar potențialul turistic antropoc este format din resurse turistice antropice materiale [11].

Potențialul turistic al Moldovei este unul enorm, creat de multitudinea de obiective turistice atât naturale cât și antropice. Multitudinea de văi, o floră extraordinară, o climă prielnică, un relief divers, multitudinea formelor de relief, parcuri, izvoare, multitudinea de edificii vechi, monumente, clădiri istorice, muzee, mănăstiri, biserici, creează un potențial deosebit, extraordinar dar totuși din păcate, trebuie să recunoaștem, încă slab valorificat.

Republica Moldova în anul 2013 a fost denumită de către Lonely planet drept cea mai neexplorată destinație turistică din Europa [16]. Acest lucru ne demonstrează faptul că în Republica Moldova multe destinații turistice nu sunt cunoscute de către turiștii străini și chiar Moldova ca destinație turistică nu este cunoscută în Europa. Îmbucurător, este faptul că în anul 2015 potrivit Adventure Travel Trade Association (ATTA) Moldova a fost clasată ca a doua cea mai îmbunătățită destinație din lume [16]. Acest lucru conturează eforturile depuse de autoritățile din Moldova de a dezvolta turismul, de a atrage turiștii și, evident, de a crea condiții favorabile pentru practicarea turismului.

În tabelul 2 am redat dinamica unităților de cazare din Moldova și a indicatorilor ce caracterizează utilizarea potențialului turistic al Moldovei.

În baza datelor tabelului 2, putem menționa că Republica Moldova este o țară care depune eforturi considerabile de a atrage turiștii, de a face industria turistică mai atractivă pentru turiștii străini. În baza datelor prezentate în tabel, putem observa că în țară există la moment 126 de unități de cazare turistică, care pot fi utilizate de către turiștii străini care vin să ne viziteze țara. Dacă analizăm acest indicator în dinamică, trebuie să menționăm că pentru perioada analizată 2011-2015 se observă că se înregistrează un trend crescător, astfel dacă în anul 2011 în Moldova existau 106 unități de cazare turistică atunci în anul 2013 erau de 119 unități de cazare, pe când în anul 2014 se înregistrează cel mai mare număr de unități de cazare turistică ajungând la un număr de 129 de unități, iar în anul 2015 numărul de unități de cazare a scăzut ajungând la 126 de unități de cazare turistică. Din această analiză putem observa, că, deși Republica Moldova dorește să tragă turiștii străini, unele unități de cazare se închid deoarece nu au turiști care le-ar oferi posibilitatea de a supraviețui pe piață.



**Tabelul 2. Dinamica unităților de cazare turistică în Moldova și indicatorii de valorificare a potențialului turistic din Moldova**

	2011	2012	2013	2014	2015
Hoteluri și structuri similare, unități	106	112	119	129	126
4-5 stele	21	24	25	26	28
3 stele	21	26	32	35	34
2 stele	9	9	10	12	11
1 stea	2	2	2	5	5
Total camere, unități	2864	2996	3053	3205	3146
Capacitatea de cazare unică, locuri	5454	5667	5811	6152	6072
Numărul de înnoptări în decursul anului, mii	368	382	409	415	436
Indicii de utilizare a capacității de cazare, %	20	20	21,2	21,7	21,4
Numărul de salariați, mii	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6

*Sursa: elaborat de autor în baza BNS, 2016*

Dacă analizăm structura unităților de cazare turistică atunci se observă că în Moldova, la nivelul anului 2011 existau 21 de unități de cazare de 4-5 stele, atunci la nivelul anului 2013 deja în țară existau 25 de unități de cazare de 4-5 stele iar la nivelul anului 2015 în Moldova deja existau 28 de unități de acest gen. Din aceste date, putem contura faptul că multe unități de cazare care stau bine pe picioare, care sunt bine pregătite, dotate și corespund cerințelor pentru a avea clasificarea de 4-5 stele au crescut în Moldova, urmând un trend crescător pe întreaga perioadă analizată. Deși, creșterea este una ușoară totuși rezultatele sunt unele îmbucurătoare care ne demonstrează încă o dată faptul că Moldova se mișcă în direcția corectă în vederea consolidării eforturilor de dezvoltare a potențialului turistic din țară. Acest lucru ne indică faptul că potențialul turistic din Moldova este dezvoltat prin crearea de noi hoteluri care reprezintă o bază a potențialului turistic al unei țări. Fiecare turist are nevoie de cazare și își dorește condiții decente și servicii complementare oferite. Aceste elemente pot fi asigurate de restaurantele de 4-5 stele care oferă servicii de cazare de calitate și constituie un potențial turistic valoros.

Dacă e să trecem la analiza dinamicii hotelurilor de 3 stele atunci se observă și la acest gen de hoteluri un trend crescător de la 21 de hoteluri în 2011 la 34 în 2015. Acest lucru demonstrează formarea potențialului turistic la nivel de țară și atragerea atenției autorităților și a populației asupra necesității de a consolida numărul de unități de cazare destinate turiștilor străini și autohtoni.

Dacă analizăm numărul de hoteluri de 2 stele atunci numărul lor este mult mai mic decât cel al hotelurilor de 4-5 stele, dar care totuși au înregistrat un trend crescător de la 9 hoteluri de 2 stele în 2011 la 11 hoteluri la nivelul anului 2015. Acest lucru demonstrează încă o dată faptul că în Republica Moldova se consolidează și formează potențialul turistic al țării prin deschiderea de noi hoteluri.

Dinamica hotelurilor de 1 stea, de asemenea, a înregistrat un trend crescător de la 2 hoteluri de o stea în anul 2011 la 5 hoteluri de o stea la nivelul anului 2015.

Dacă trecem la analiza numărului de camere disponibile pentru turiștii veniți care doresc să se cazeze în hotelurile din Moldova atunci se observă o creștere ușoară în decursul perioadei analizate, de la 2864 în 2011 la 3146 de camere la nivelul anului 2015. Acest lucru este unul care bucură și creează o impresie de dezvoltare, de consolidare și formare a patrimoniului turistic.

Dacă analizăm capacitatea de cazare pe locuri atunci observăm că în unitățile de cazare din Moldova numărul locurilor destinate pentru cazarea turiștilor este în creștere pentru perioada luată spre analiză. Astfel, dacă în 2011 erau 5454 de locuri de cazare atunci la nivelul anului 2015 deja erau disponibile 6072 de locuri de cazare pentru turiști.

Pe lângă aceasta, trebuie de accentuat faptul că numărul de înnoptări ale turiștilor în decursul anului este în creștere de la 368 de mii în anul 2011 la 436 mii la nivelul anului 2015. Această creștere indică faptul că potențialul turistic al Moldovei a fost valorificat în decursul perioadei analizate.

În acest context, semnificativă este și analiza indicatorului sintetic precum indicele de utilizare a capacității de cazare în % care ne indică cât la sută din capacitatea de cazare a fost utilizată. Astfel, dacă facem o analiză a datelor din cadrul tabelului, se observă că în anul 2011 acest indice a avut valoarea de 20% pe când la nivelul anului 2015 acest indice a crescut un pic, înregistrând valoarea de 21,4%. Acest lucru ne indică faptul că totuși numărul de turiști cazați în unitățile de cazare din Moldova a crescut și unitățile de cazare au înregistrat indici în creștere.

Dacă facem referire la un alt indice precum numărul de salariați din industria unităților de cazare, atunci se observă că numărul lor este unul de 1,36 mii de angajați pe parcursul întregii perioade analizate 2011-2015. Aceasta, demonstrează că deși numărul de unități de cazare a crescut, numărul de camere disponibile a crescut, totuși numărul de angajați este stabil, astfel se observă o creștere a numărului de sarcini pe care le realizează un angajat din unitățile de cazare din Moldova.

Făcând aceste analize minuțioase a unităților de cazare turistică și a indicilor ce caracterizează activitatea lor, putem evidenția faptul că se observă un potențial mare pe care Moldova îl are în domeniul cazării turistice pe care îl oferă turiștilor atât celor naționali cât și celor externi.

Astfel, analizând numărul de turiști cazați în hoteluri și moteluri în perioada 2011-2015 se poate observa o creștere semnificativă a numărului de turiști cazați de la 103726 de turiști în anul 2011 la 126747 în anul 2013 ca la finalul anului 2015 această cifră să ajungă la 130944 turiști cazați. Acesta demonstrează faptul că turiștii în Moldova vin și numărul lor crește de la an la an, deoarece în Moldova se dezvoltă și multe tipuri de turism care atrag mulți turiști, care fac țara mult mai atractivă atât pentru turiștii interni cât și pentru cei din străinătate care doresc să ne viziteze țara.

Dacă facem o analiză a numărului de turiști cazați în pensiunile turistice și agroturistice, atunci se observă o ușoară reducere a numărului de turiști cazați în acest gen de unități de cazare. Dacă analizăm datele sintetice prezentate în cadrul tabelului, se observă trendul descrescător de la 11701 de turiști cazați în pensiunile din Moldova la nivelul anului 2011 la 9283 de turiști cazați la nivelul anului 2015. Acest lucru este datorat și faptului că numărul de astfel de unități de cazare în țară s-a redus, de la 81 în anul 2011 la 50 de unități în anul 2015 dintre care doar 60% din ele sunt funcționale.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Numărul de turiști cazați în căminele pentru vizitatori a scăzut drastic pentru perioada analizată de la 15105 de turiști în anul 2011 la 7002 turiști cazați în anul 2015. Această scădere s-a datorat, în special, închiderii acestor tipuri de cămine și a reducerii numărului de camere disponibile în aceste cămine.

Numărul de turiști cazați în structurile de întremare din Moldova pentru perioada 2011-2015 a înregistrat un trend crescător de la 29006 de turiști cazați în anul 2011 la 32349 de turiști cazați la nivelul anului 2015.

Numărul turiștilor cazați în sate de vacanță și alte structuri de acest gen pentru perioada 2011-2015 se poate menționa că numărul de turiști a înregistrat un trend crescător de la 25826 de turiști în anul 2011 la 46636 de turiști cazați la nivelul anului 2015. Această creștere se datorează dezvoltării obiectivelor turistice din satele din Moldova, a practicării diferitor forme de turism în municipiile, raioanele din Moldova.

Numărul de cazări ale copiilor în taberele de vacanță pentru copii a înregistrat în perioada analizată 2011-2015 un trend descrescător de la 65945 de copii cazați în anul 2011 la 52641 de copii cazați la nivelul anului 2015. Acest lucru se datorează condițiilor dificile în care se află aceste unități de cazare, a lipsei investițiilor în dezvoltarea acestor tipuri de unități de cazare.

Dacă analizăm un alt indicator al utilizării și valorificării potențialului turistic din Moldova și anume numărul de înoptări ale turiștilor în cadrul unităților de cazare din Moldova, atunci se poate de menționat că trenduri crescătoare se observă la înoptările în cadrul hotelurilor și motelurilor crescând numărul înoptărilor de la 202223 în anul 2011 la 303227 de nopți petrecute în cadrul acestui tip de unități de cazare.

Creșteri ale numărului nopților cazate în cadrul structurilor de întremare, de asemenea, este în creștere de la 427536 în anul 2011 la 481777 în anul 2015. Aceasta, demonstrează și accentuează încă o dată creșterea interesului turiștilor față de Moldova ca destinație turistică și valorificarea patrimoniului turistic.

Dacă analizăm indicele de utilizare netă a capacității de cazare atunci observăm că la hotelurile și motelurile acest indice a crescut de la 14,9 în 2011 la 18,9 în 2015 este foarte bine și influențează benefic asupra activității turistice a Moldovei. Dacă analizăm la pensiuni acest indice s-a redus de la 15,7 în 2011 la 10,7 în 2015.

Dacă analizăm indicele la structurile de întremare atunci menționăm că acest indice este foarte bun înregistrând valori mari și un trend crescător pentru toată perioada analizată de la 64,6 în 2011 la 71,6 în 2015. Acest lucru, se datorează creșterii interesului turiștilor pentru acest gen de unități de cazare.

Indicele de utilizare netă a capacității de care la satele de vacanță, de asemenea, a crescut de la 8,3 în 2011 la 14,9 în 2015. La taberele de copii acest indice, de asemenea, este în creștere de la 45,4 în 2011 la 55,5 în 2015.

Dacă analizăm datele, se poate de observat faptul că numărul de turiști străini cazați în Moldova a crescut practic pentru toate țările luate spre analiză. Cele mai semnificative creșteri se atestă la turiștii cazați din România, numărul lor a crescut de la 36487 de turiști cazați în 2011 la 63510 de turiști cazați români în anul 2015. Această creștere, se datorează intensificării relațiilor cu România, a practicării diferitor forme de turism.

Pe lângă aceasta, creșteri se mai observă și la Federația Rusă de la 20117 în 2011 la 24197 de turiști cazați în 2015. O creștere dublă pentru perioada 2011-2015 se atestă al turiștii cazați din Ucraina, de la 13596 de turiști cazați în 2011 la 26721 de turiști cazați în 2015.

Creșteri ușoare se mai observă la așa țări precum Austria, Belgia, Bulgaria, Italia, Olanda, Marea Britanie.

Reduceri a numărului de turiști cazați în unitățile de cazare din Moldova se atestă la turiștii din Thailanda, Tadjikistan, Turkmenistan, Portugalia, Franța.

În concluzii, trebuie să menționăm că Republica Moldova are un patrimoniu turistic valoros, și în ultimii ani Moldova încearcă să-și consolideze eforturile și să devină mai atractivă ca destinație turistică, să devină o țară valorificată, și interesantă pentru turiștii străini. Pentru aceasta, am observat că Moldova depune eforturi de a îmbogăți cei indicatori care reflectă valorificarea potențialului turistic. Făcând o analiză a acestor indicatori, practic toți dintre ei sunt în creștere fapt ce accentuează consolidarea patrimoniului turistic al țării și măsurile îndreptate de țară pentru a spori atractivitatea țării. Aceste eforturi merită consolidate, și continuate și în următorii ani pentru a înregistra un trend crescător în viitorul apropiat. Dar pe lângă aceste măsuri, sunt imperative și alte măsuri precum, păstrarea și renovarea obiectivelor turistice, aplicarea de măsuri care ar proteja mediul, atmosfera, ar păstra obiectivele turistice și ar consolida poziția Moldovei pe arena internațională.

#### **REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:**

1. Legea cu privire la organizarea și desfășurarea activității turistice în Republica Moldova nr. 352 din 24.11.2006. In: Monitorul Oficial din 02.02.2007, nr. 14-17.
2. Strategia de dezvoltare a turismului din Republica Moldova 2020.
3. Hotărârea Guvernului nr. 305/2001 privind atestarea și utilizarea ghizilor de turism.
4. Hotărâre cu privire la aprobarea Normelor metodologice și criteriilor de clasificare a structurilor de primire turistică cu funcțiuni de cazare și de servire a mesei. Nr. 643 din 27.05.2003. Publicat: 06.06.2003 în Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 99-103/68.
5. Ordin nr. 1.096/2008 pentru aprobarea Normelor metodologice privind acreditarea centrelor naționale de informare și promovare turistică, publicat în Monitorul Oficial nr. 658 din 18.09.2008.
6. Hotărârea de Guvern nr. 20/2012 privind aprobarea Programului multianual de marketing și promovare turistică și a Programului multianual de dezvoltare a destinațiilor, formelor și produselor turistice, publicat în Monitorul Oficial nr. 43 din 18.01.2012.
7. Norme metodologice din Moldova privind instituirea, aprobarea și înregistrarea rutelor turistice, 02.02.2015.
8. ALBU, R.G. Managementul dezvoltării turistice durabile la nivel regional. Teorie și aplicații. Brașov: Infomarket, 2005.
9. BACAL, P.; COCOȘ, I. Geografia turismului,. Note de curs. Chișinău: ASEM, 2012.
10. BUTNARU, G.-I. Managementul activităților de turism. Iași: Tehnopress, 2012.
11. CÂNDEA, M.; SIMON, T.; BOGDAN, E. Patrimoniul turistic al României. Note de curs. București: Universitară, 2012.
12. COMĂNESCU, L. Potențialul turistic natural al României. București: CREDIS, 2011.
13. NIȚĂ, V. Managementul serviciilor de cazare și catering. Iași, Tehnopress, 2004.
14. NIȚĂ, V.; BUTNARU, G.-I. Gestiune hotelieră. Iași, Tehnopress, 2005.

15. Strategia de dezvoltare regională Nord, 2020 [online]. Disponibil: <<http://adrnord.md/pageview.php?l=ro&idc=230>> (accesat 03.08.2017).
16. Zonele turistice din Republica Moldova [online]. Disponibil: < <http://travelblog.md/attractii-turistice-din-republica-moldova/>> (accesat 03.08.2017).
17. Biroul național de statistică a Republicii Moldova [online]. Disponibil: [www.statistica.md](http://www.statistica.md) (accesat 05.08.2017).
18. Organizația Mondială a Turismului [online]. Disponibil: <<http://www2.unwto.org/en>> (accesat 03.08.2017).

## EMPLOYMENT FORECAST IN ROMANIA

*TESELIOS Delia, PhD Associate Professor*  
*SAVU Mihaela, PhD Associate Professor,*  
 „Constantin Brancoveanu” University, Pitești, Romania

**Abstract:** *The employed population is an important macroeconomic indicator, which gives an overview of the economic activities carried out in a state. The identification of high-growth development regions allows the attempt to mobilize a part of the employed population towards deficient regions in this area. The achievement of this goal is based on the prediction of the share of the occupied population by development regions using the Markov chains as a method of calculation.*

**Keywords:** *employed population, development region, economic growth, Markov chains.*

At the level of each state, the achievement of sustainable economic growth is mainly based on the use of detained production factors. Together with the fundamental production factors, we currently pay attention also to production neofactors. Thus, only by combining them can be achieved a smart, sustainable and inclusive growth as outlined in the Europe 2020 Strategy. The European Union has set five objectives to be achieved by the end of 2020 (employment, research and development, energy/climate, education, social inclusion and poverty reduction) [5].

All these goals can be achieved by the involvement of the human factor, because labor is one of the factors of production that can not yet be completely substituted. So, human activity is indispensable in the economy, regardless of the degree of existing economic and social development. The better man works, the higher labor productivity, the more the results obtained at the microeconomic level and then at the macroeconomic level determines the economic growth.

In this paper, we set out to look at the first objective of the Europe 2020 Strategy: employment. Romania has set a target of 70% for 2020, less than the level set by the European Union of 75%. The evolution of the employed population is of interest because it is one of the indicators for calculating the occupancy rate. At the level of the Romanian economy there are discrepancies regarding the degree of development of the regions of our country, so that the presentation of the employed population by development regions makes it possible to identify those deficient regions at this indicator.

Through this study we aim to achieve a forecast of the employed civilian population by development regions for the years 2016 and 2017.

The starting point is the data provided by the National Institute of Statistics on the civilian employment for the eight development regions in the period 2012-2015 (these data are presented in Table 1). The National Institute of Statistics provides, in addition to statistical data on the employed civilian population, information on the content of the indicator. The data provided by the National Institute of Statistics will stop by 2015, so in order to have an overview of the occupied population by development regions, we intend to make a forecast of the occupied population share by regions using Markov chains as a calculation method.

Table 1 shows the decrease of the employed population in the analyzed period. Thus, starting from 8569.6 thousand persons - population employed in 2012, we notice a decrease of 0.46% of the employed population in 2013. Compared to 2012, in 2015, we notice a decrease of 2.68% of the employed population. If in the years 2012 and 2013 BUCHAREST - ILFOV region was on the first position in the ranking regions in terms of the employed population, followed by NORTH - EAST and NORTH - WEST regions, in the years 2014 and 2015 we find the same BUCHAREST - ILFOV region followed this time by the NORTH-WEST and NORTH-EAST regions.

For the WEST region, we notice an increase of the employed population by 3.1 thousand persons, from 836.400 thousand persons (in 2012) to 839.500 thousand persons (in 2015). For starters, we make a forecast of the civilian population by development regions for 2016, the obtained data being used in the forecast for 2017. The first step we are going through is to determine the share of civilian employment by development regions (%).

**Table 1. Employed civilian population by development regions and share of employed civil population by development regions**

DEVELOPMENT REGIONS	Years (occupied population – thousands persons)				Years (%)			
	2012	2013	2014	2015	2012	2013	2014	2015
NORTH- WEST	1187.2	1188	1186.4	1176	13.85	13.92	14.07	14.10
CENTER	1040.7	1040.8	1026.4	1026.6	12.14	12.20	12.17	12.30
NORTH - EAST	1224.7	1203.7	1180.2	1149.4	14.29	14.11	13.99	13.78
SOUTH - EAST	1011	1003.9	986.8	969	11.79	11.76	11.70	11.61
SOUTH - MUNTENIA	1182.6	1168.8	1146.5	1117.7	13.80	13.70	13.59	13.40
BUCHAREST- ILFOV	1239	1256.9	1254.3	1274.7	14.45	14.73	14.87	15.28
SOUTH - WEST OLTENIA	848	832	813.8	787.7	9.89	9.75	9.65	9.44
WEST	836.4	836.5	837.3	839.5	9.76	9.80	9.93	10.06
<b>TOTAL</b>	<b>8569.6</b>	<b>8530.6</b>	<b>8431.7</b>	<b>8340.6</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Source: [www.insse.ro](http://www.insse.ro)

From Table 1, we can see that in 2012 BUCHAREST - ILFOV region had a 14.45% share, followed by the NORTH - EAST region with 14.29% and the NORTH - WEST region by 13.85%. In the following year, the first three places remain the

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

same, only the related shares change. In 2014, BUCHAREST - ILFOV region registered an increase of 0.14 percent compared to 2013, and in 2015 it will register an increase of 0.40 percent compared to 2014. In 2014 and 2015 respectively, NORTH-WEST region ranks second in the ranking regions by 14.07 in 2014 and respectively 14.10 in 2015. The third place is occupied by NORTH-EAST region, both in 2014 (by 13.99%) and in 2015 (by 13.78%).

After presenting the evolution of the civilian population in the period 2012 - 2015 and observing the rankings of the development regions in the same period, the calculations of the changes that will occur in 2016 and 2017 will be calculated. These calculations will be made by using the Markov chains to determine the dynamics of the employed civilian population.

Next, for each pair of consecutive time periods  $(t-1 / t) = (2012/2013, 2013/2014, 2014/2015)$ , the partial matrices of transition are calculated.

These are square matrix (8x8) denoted  $G^{t-1/t} = (g_{ij}^{t-1/t})_{i,j=1,8}$ .

We denote  $A = (a_{ij})_{i=1,4, j=1,8}$  the matrix whose elements are the values in Table 1.

The matrix elements  $G^{2012/2013} = (g_{ij}^{2012/2013})_{i,j=1,8}$  are determined as follows:

- for  $i = j$ :  $(g_{ij}^{2012/2013})_{i,j=1,8} = \min(a_{i1}^{2012}, a_{i2}^{2013})$

The differences  $(a_{i1}^{2012} - g_{ii}^{2012/2013})_{i=1,8}$  are called negative deviations (ND), and

$(a_{i2}^{2013} - g_{ii}^{2012/2013})_{i=1,8}$  are called positive deviations (PD).

- for  $i \neq j$ :

$$(g_{ij}^{2012/2013})_{i,j=1,8} = (a_{i1}^{2012} - g_{ii}^{2012/2013}) \cdot (a_{i2}^{2013} - g_{ii}^{2012/2013}) / \sum \text{positive deviations}$$

The matrix whose elements are the values in Table 2 is the matrix  $G^{2012/2013}$ .

Therefore, in the year 2013 compared to 2012, the percentage of R3 decreased (NORTH - EAST, - 0.181 percent), R4 (SOUTH - EAST, - 0.030 percent), R5 (SOUTH - MUNTENIA, -0.099 percent) and R7 (SOUTH - WEST OLTENIA, -0.142 percent).

**Table 2. Partial transition matrix from 2012 to 2013**

	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	2012	ND
R1	13.854	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	13.854	
R2	0.000	12.144	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	12.144	
R3	0.029	0.023	14.110	0.000	0.000	0.110	0.000	0.018	14.291	0.181
R4	0.005	0.004	0.000	11.768	0.000	0.018	0.000	0.003	11.798	0.030
R5	0.016	0.012	0.000	0.000	13.701	0.060	0.000	0.010	13.800	0.099
R6	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	14.458	0.000	0.000	14.458	
R7	0.023	0.023	0.000	0.000	0.000	0.087	9.753	0.014	9.895	0.142
R8	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	9.760	9.760	
2013	13.926	12.201	14.110	11.768	13.701	14.734	9.753	9.806	100.000	
PD	0.072	0.057				0.276		0.046		0.451

Source: Made by the authors

The other regions have gained percentages, with the R6 region (BUCHAREST- ILFOV) having 0.276 percent obtained by transfer from the R3 region (0.110 percent), R4 region (0.018 percent), R5 region (0.060 percent) and R7 region (0.087 percent).

R1 region gained 0.072 percent, R2 region gained 0.057 percent, and R8 region gained 0.046 percent. Making an analogy we get transition matrices:

-  $G^{2013/2014}$  whose elements are the values in Table 3.

**Table 3. Partial transition matrix from  $G^{2013/2014}$**

	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	2013	ND
R1	13.926	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	13.926	
R2	0.010	12.173	0.000	0.000	0.000	0.010	0.000	0.008	12.201	0.028
R3	0.040	0.000	13.997	0.000	0.000	0.039	0.000	0.034	14.110	0.113
R4	0.023	0.000	0.000	11.703	0.000	0.022	0.000	0.020	11.768	0.065
R5	0.036	0.000	0.000	0.000	13.597	0.036	0.000	0.031	13.701	0.104
R6	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	14.734	0.000	0.000	14.734	
R7	0.036	0.000	0.000	0.000	0.000	0.035	9.652	0.031	9.753	0.101
R8	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	9.806	9.806	
2014	14.071	12.173	13.997	11.703	13.597	14.876	9.652	9.930	100.00	
PD	0.145					0.142		0.124		0.411

Source: Made by the authors

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

This result means that in the year 2014 compared to 2013, most of the percentages were gained by the region R1 (NORTH- WEST, 0.145 percent), followed by R6 (BUCHAREST- ILFOV, 0.142 percent) and R8 (WEST, 0.124 percent).

The R3 region lost most percentages (NORTH - EAST, - 0.113 percent), which were transferred to regions R1 (0.040 percent), R6 (0.039 percent) and R8 (0.034 percent).

–  $G^{2014/2015}$  whose elements are the values in Table 4.

**Table 4. Partial transition matrix from 2014 to 2015**

	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	2014	ND
R1	14.071	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	14.071	
R2	0.000	12.173	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	12.173	
R3	0.009	0.041	13.781	0.000	0.000	0.125	0.000	0.041	13.997	0.216
R4	0.004	0.016	0.000	11.618	0.000	0.049	0.000	0.016	11.703	0.085
R5	0.008	0.038	0.000	0.000	13.401	0.113	0.000	0.037	13.597	0.196
R6	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	14.876	0.000	0.000	14.876	
R7	0.009	0.040	0.000	0.000	0.000	0.120	9.444	0.040	9.652	0.208
R8	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	9.930	9.930	
2015	14.100	12.308	13.781	11.618	13.401	15.283	9.444	10.065	100.00	
PD	0.029	0.135				0.407		0.135		0.706

Source: Made by the authors

Also in 2015 the highest loss was recorded in the R3 region (NORTH - EAST, - 0.216 percent). Regions with percentage increases are: R6 (0.407 percent), R2 and R8 equal to 0.135 percent, and R1 with 0.029 percent.

Therefore,  $G^{2012-2015}$  it is the matrix whose elements are the values in Table 5.

**Table 5. Total matrix of transition for the period 2012-2015**

	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	TOTAL
R1	41.851	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	41.851
R2	0.010	36.490	0.000	0.000	0.000	0.010	0.000	0.008	36.518
R3	0.078	0.064	41.888	0.000	0.000	0.274	0.000	0.094	42.398
R4	0.031	0.020	0.000	35.090	0.000	0.090	0.000	0.039	35.269
R5	0.060	0.050	0.000	0.000	40.699	0.209	0.000	0.079	41.098
R6	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	44.068	0.000	0.000	44.068
R7	0.067	0.063	0.000	0.000	0.000	0.242	28.849	0.085	29.305
R8	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	29.496	29.496
TOTAL	42.097	36.687	41.888	35.090	40.699	44.893	28.849	29.801	300.003

Source: Made by the authors

Using the matrix  $G^{2012-2015}$ , we calculate the matrix of transition probabilities by dividing each element of the matrix  $G^{2012-2015}$  into the sum of the line on which that element is located.

We obtain the noted matrix  $GP^{2012-2015} = (gp_{ij}^{2012-2015})_{i,j=1,8}$ , whose elements are the values in Table 6.

**Table 6. The matrix of transition probabilities**

	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	
R1	1.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	1.000
R2	0.000	0.999	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	1.000
R3	0.002	0.002	0.988	0.000	0.000	0.006	0.000	0.002	1.000
R4	0.001	0.001	0.000	0.995	0.000	0.003	0.000	0.001	1.000
R5	0.001	0.001	0.000	0.000	0.990	0.005	0.000	0.002	1.000
R6	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	1.000	0.000	0.000	1.000
R7	0.002	0.002	0.000	0.000	0.000	0.008	0.984	0.003	1.000
R8	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	1.000	1.000

Source: Made by the authors

We calculate the projected structure for 2016 as a product between the transposed matrix  $GP^{2012-2015}$  and the vector representing the share of employed civilian population by development regions in 2015. We obtain: R1. NORTH- WEST - 14.17%, R2. CENTER - 12.36%, R3. NORTH - EAST - 13.61%, R4. SOUTH - EAST - 11.56%, R5. SOUTH - MUNTENIA - 13.26%, R6. BUCHAREST- ILFOV - 15.54%, R7. SOUTH - WEST OLTENIA - 9.29% and R8. WEST - 10.15%.

This result means that in 2016 an increase in the civilian employment for the R1, R2, R6 and R8 regions is anticipated. The other regions will see a decrease in the employed population.

Based on the projected structure for 2016, we calculate the partial transition matrix for 2015/2016 and the total transition matrix for the 2012-2016 period.

Thus,  $G^{2015/2016}$  it has the values in Table 7.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

**Table 7. Partial transition matrix from 2015 la 2016**

	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	2015	ND
R1	14.100	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	14.100	
R2	0.000	12.308	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	12.308	
R3	0.024	0.020	13.616	0.000	0.000	0.089	0.000	0.032	13.781	0.165
R4	0.009	0.007	0.000	11.560	0.000	0.031	0.000	0.011	11.618	0.058
R5	0.020	0.016	0.000	0.000	13.267	0.072	0.000	0.026	13.401	0.134
R6	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	15.283	0.000	0.000	15.283	
R7	0.022	0.018	0.000	0.000	0.000	0.081	9.293	0.029	9.444	0.151
R8	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	10.065	10.065	
2016	14.171	12.367	13.616	11.560	13.267	15.543	9.293	10.159	100.00	
PD	0.071	0.059				0.260		0.094		0.484

*Source: Made by the authors*

In 2016, regions that earned percentages are: R1 (0.071 percent), R2 (0.059 percent), R6 (0.260 percent), and R8 (0.094 percent). The R6 region gained most percentages by transferring from the R3 region (0.089 percent) and from the R7 region (0.081 percent).

The total transition matrix for the period 2012-2016,  $G^{2012-2016}$ , has as elements the values in Table 8.

**Table 8. Total transition matrix for 2012-2016**

	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	TOTAL
R1	55.950	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	55.950
R2	0.010	48.799	0.000	0.000	0.000	0.010	0.000	0.008	48.827
R3	0.102	0.084	55.504	0.000	0.000	0.363	0.000	0.126	56.179
R4	0.040	0.027	0.000	46.650	0.000	0.121	0.000	0.050	46.887
R5	0.080	0.066	0.000	0.000	53.966	0.281	0.000	0.105	54.499
R6	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	59.351	0.000	0.000	59.351
R7	0.089	0.081	0.000	0.000	0.000	0.323	38.142	0.114	38.749
R8	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	39.562	39.562
TOTAL	56.271	49.057	55.504	46.650	53.966	60.449	38.142	39.964	400.00

*Source: Made by the authors*

We determine the transition probability matrix  $GP^{2012-2016}$ .

**Table 9. Transition probability matrix**

	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	
R1	1.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	1.000
R2	0.000	0.999	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	1.000
R3	0.002	0.001	0.988	0.000	0.000	0.006	0.000	0.002	1.000
R4	0.001	0.001	0.000	0.995	0.000	0.003	0.000	0.001	1.000
R5	0.001	0.001	0.000	0.000	0.990	0.005	0.000	0.002	1.000
R6	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	1.000	0.000	0.000	1.000
R7	0.002	0.002	0.000	0.000	0.000	0.008	0.984	0.003	1.000
R8	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	1.000	1.000

*Source: Made by the authors*

Being probabilities, the sum of the elements on each line is equal to 1.

Therefore, the projected structure of the employed civilian population by development region for 2017 is: R1. NORTH-WEST - 14.24%, R2. CENTER - 12.41%, R3. NORTH – EAST - 13.45%, R4. SOUTH – EAST - 11.50%, R5. SOUTH - MUNTENIA - 13.13%, R6. BUCHAREST- ILFOV - 15.805, R7. SOUTH - WEST OLTENIA - 9.14% and R8. WEST - 10.25%.

For the year 2017 an increase in the civilian employment for the R1, R2, R6 and R8 regions is anticipated. The rest of the regions (R3 - R5, R7) will show a decrease in the civilian population.

These calculations were made to observe how the employed civilian population will change, as through it the employment rate will be then calculated, an indicator that appears among those targeted by the Europe 2020 Strategy. Using the results obtained for 2016, the evolution of the employed civilian population for the year 2017 was further achieved. Taking into account the results obtained from the use of the Markov chains, the same conclusion was reached as in the year 2016. Thus, the civilian population will increase in four regions, the same that were recorded a year ago. These regions are: North - West, Center, Bucharest - Ilfov and West. Obviously, the growth in these regions is complemented by the reduction recorded in the other regions: North - East, South - East, South - Muntenia and South - West Oltenia. We believe that an increase in investments in the development regions where the indicator is expected to decrease may lead to an evolution contrary to the calculations made in this paper, which is beneficial for the entire Romanian economy.

Understanding the importance of growing the employed population is of interest not only in achieving the employment rate in 2020, but also in the contribution of the human factor to growth.

**BIBLIOGRAPHICAL REFERENCES:**

1. Dynkin, E., B., (1965), Markov processes, Vol. I, II, Springer Verlag.
2. Iosifescu, M., (1977), Lanțuri Markov Finite și Aplicații, Editura Tehnică, București.

3. Suhov, Y., Kelbert, M., (2008) Probability and Statistics by Example: Vol. 2 Markov Chains: A primer in random Processes and their Applications, Cambridge University Press.
4. Privault, N., (2013) Understanding Markov Chains: Examples and Applications, Springer Science & Business Media.
5. [http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/index\\_ro.htm](http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/index_ro.htm).

## STUDIUL CU PRIVIRE LA DEZVOLTAREA RAMURII DE FABRICARE A PRODUSELOR LACTATE DIN REPUBLICA MOLDOVA

*TODOS Irina, dr., conf. univ.,  
 Universitatea de Stat „B.P. Hașdeu” din Cahul*

**Abstract:** *The milk processing industry is a primary one in the Republic of Moldova, milk and dairy products being very important in the diet of the people. Similarly, the dairy industry is one of the main branches of the livestock sector, which must ensure the population supply with high-quality dairy products.*

**Keywords:** *milk, dairy products, milk processing.*

Industria alimentară reprezintă ramura de bază a industriei Republicii Moldova și cuprinde totalitatea ramurilor industriale bazate pe producția/fabricația alimentelor sub diverse forme, fie finite sau semi-fabricate. Anual, ea înregistrează creșteri a volumului de producție, ceea ce se datorează sporirii necesarului de produse alimentare, fapt datorat de creșterea salariilor și a nivelului de trai al populației. Astfel, în anul 2016, comparativ cu perioada corespunzătoare a anului 2015, **industria alimentară**, în ansamblu, a înregistrat o creștere a volumului de producție cu 1,0 % (ceea ce a generat creșterea indicelui general pe total industrie cu 0,2%).

În componența sa, *industria alimentară* include mai multe ramuri dintre care:

- ramura prelucrării și conservării cărnii și a produselor din carne, ponderea constituind 22%;
- ramura fabricării produselor lactate cu o pondere de 17%;
- ramura panificației cu ponderea de 15%;
- ramura prelucrării și conservării fructelor și legumelor cu ponderea de 16%;
- ramura cofetăriei cu ponderea de 6%;
- ramura fabricării uleiurilor și grăsimilor vegetale și animale ponderea este 4%;
- ramura morăritului cu ponderea de 2%.

Ramura fabricării produselor lactate este partea componenta a sectorului zootehnic, care are menirea de a produce și pune la dispoziția populației diverse produse lactate de înaltă calitate, și care include etapele de *colectare a materiei prime, prelucrarea primară, procesarea până la faza finală, comercializarea producției finite*.

Laptele și produsele lactate generează pentru corpul uman cele mai necesare surse de proteină de origine animală, cu o valoare biologică zilnică importantă. Astfel, din punct de vedere al calităților biologice și nutritive ale acestuia se recomandă de a fi utilizate anual următoarele produse lactate pe cap de locuitor:

- produse acidolactice și lapte – circa 164 kg,
- brânză proaspătă de vaci – circa 7,4 kg,
- brânzeturi – circa 6,4 kg,
- unt – circa 5,5 kg,
- smântână – circa 6,6 kg etc., care recalculate în lapte integral circa 450 kg sau circa 1,5 kg pe zi.

Astfel, la nivel global, germanii, sunt cei care consumă cel mai mult lapte și produse din lapte, cu 446 litri pe cap de locuitor, dar un moldovean consumă, în medie, 169 litri de lapte anual.

La ora actuală, conform studiilor realizate la diverse nivele, industria de procesare a laptelui din Republica Moldova constă din nouă întreprinderi mari și mijlocii, cu o capacitate anuală de procesare de circa 628 mii tone, gradul de utilizare fiind de 65%[1], dar, dacă e să includem și întreprinderile mici, atunci, putem menționa, că în anul 2015 activau 29 de întreprinderi și unități de fabricare a produselor lactate. Gradul de utilizare scăzut, este datorat de insuficiența materiilor prime pe piața locală, ca rezultat a scăderii treptate, pe parcursul anilor a numărului de capete de bovine de rase pentru lapte și lapte-carne (tabelul 1).

**Tabelul 1. Efectivul de animale pe categorii de gospodării, mii capete**

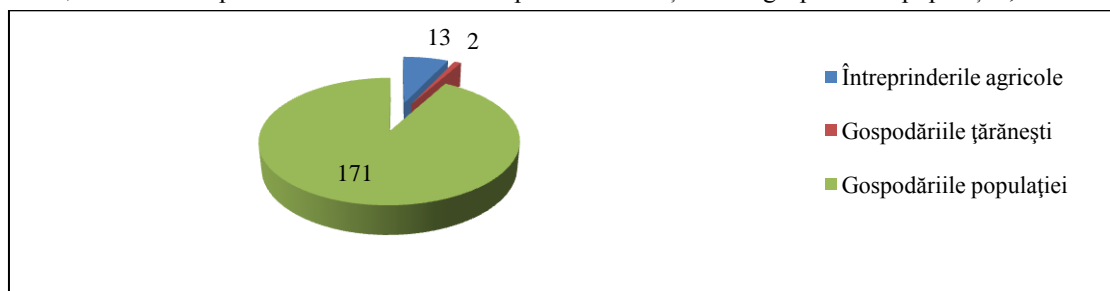
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<i>Gospodăriile de toate categoriile</i>								
Bovine	218	222	216	204	191	189	191	186
din care, vaci	160	161	154	144	134	131	130	128
<i>Întreprinderile agricole</i>								
Bovine	13	12	11	11	10	11	12	13
din care, vaci	5	5	4	4	4	5	5	5
<i>Gospodăriile țărănești (de fermier)</i>								
Bovine	0,4	1	1	1	1	2	2	2
din care, vaci	0,2	0,5	0,4	0,4	0,5	1	1	1
<i>Gospodăriile populației</i>								
Bovine	205	209	204	192	180	176	178	171
din care, vaci	155	156	150	140	130	125	125	122

*Sursa: elaborat de autor în baza datelor furnizate de Biroul Național de Statistică [3]*

Analizând datele din tabelul 1, observăm că la începutul anului 2009 în gospodăriile de toate categoriile efectivul de bovine constituia 218 mii capete, dintre care 160 mii vaci. Pe parcursul perioadei analizate observăm un trend negativ al efectivului

de bovine și a vacilor, astfel la începutul anului 2016 s-a înregistrat un efectiv de 186 mii capete cu 32 de mii de capete mai puțin, ceea ce constituie o diminuare de 14,7%.

De asemenea, observăm că ponderea cea mai mare a capetelor este deținută în gospodăriile populației, circa 92% (figura 1).



**Figura 1. Ponderea efectivului de bovine pe categorii de gospodării**

Sursa: elaborat de autor

Un alt aspect important este *productivitatea* (tabelul 2). În anul 2010 datorită susținerii de către stat a activităților de ameliorare a sporit productivitatea vacilor, înregistrând cele mai înalte valori de 591,2 mii tone. Sporirea productivității vacilor, cuprinde măsuri întreprinse de ameliorare genetică prin metoda însămânțării artificiale, procurării junincilor de rase performante din import, modernizării fermelor și implementării tehnologiilor progresive de întreținere, nutriție și exploatare a animalelor.

Întreprinderile de profil colectează și prelucrează aproximativ a treia parte din cantitatea produsă. Această situație este datorată faptului că punctele de colectare a laptelui nu sunt dotate suficient și se află la o distanță relativ mare de unitatea de prelucrare, precum și cantitățile mici de materii prime. Gospodăriile produc lapte pentru consumul propriu și care vând surplusul de lapte centrelor de colectare sau pe piață, doar după ce își asigură familia.

**Tabelul 2. Producția de lapte pe categorii de gospodării, mii tone**

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<i>Gospodăriile de toate categoriile</i>						
Lapte de toate felurile	591,2	560,0	524,6	526,9	524,7	519,7
din care, lapte de vacă	554,1	525,8	489,6	485,9	485,3	479,5
<i>Întreprinderile agricole</i>						
Lapte de toate felurile	14,0	14,1	14,7	14,5	20,1	21,2
din care, lapte de vacă	13,7	13,8	14,4	14,3	19,8	21,0
<i>Gospodăriile țărănești (de fermier)</i>						
Lapte de toate felurile	0,8	0,9	1,2	1,5	1,5	1,7
din care, lapte de vacă	0,7	0,9	1,2	1,4	1,5	1,5
<i>Gospodăriile populației</i>						
Lapte de toate felurile	576,4	545,0	508,7	510,9	503,1	496,8
din care, lapte de vacă	539,7	511,1	474,0	470,2	464,0	457,0

Sursa: elaborat de autor în baza datelor furnizate de Biroul Național de Statistică [3]

În baza datelor din tabelul 1 și 2, observăm că reducerea efectivelor de vaci de la 222 mii capete în anul 2010 până la 191 mii capete în anul 2015, an de an duce la fluctuația volumului de producere a laptelui de la 591,2 mii tone în anul 2010 până la 519,7 mii tone. Producția laptelui a înregistrat o diminuare în anul 2012, fapt ce a fost cauzat de *asigurarea insuficientă cu furaje în perioada de iarnă*, în special cu siloz, ca consecință a secetei din acel an, ceea ce a condus la dereglări ale funcției de reproducție, dar și a făcut dificilă asigurarea balanței de zahăr și proteine în nutrețuri. Efectele secetei din anul 2012 au fost resimțite în volumele de producere a laptelui și productivității vacilor și în anii următori.

Această conjunctură, a favorizat în anul 2015, conform datelor Biroului Național de Statistică, importul de lapte și produse lactate, miere de albine și alte produse de origine animală comestibile, care a constituit o valoare de 32 469,7 mii \$, pe când *exportul de aceste produse fiind doar de 18 107,3 mii \$*. Laptele de import cel mai solicitat și bine vândut este cel din Belarusia.

De asemenea, putem menționa, faptul că consumul/cererea de produse lactate pe țară depășește producerea, prin urmare deficitul creat este acoperit din importuri. Cel mai mare deficit fiind de brânzeturi, iaurturi și cașcavaluri. Putem menționa și produsele lactate netradiționale – categoria deserturilor lactate. Singurul produs lactat pe care Republica Moldova îl exportă este *untul*, producerea căruia, conform statisticilor, depășește cererea de pe piața internă. La celelalte produse indicii sunt în favoarea importului (tabelul 3).

**Tabelul 3. Producția principalelor produse lactate**

Tipuri de produse	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Lapte și frișcă cu conținut de grăsimi <6%, mii tone	61,4	65,1	62,9	62,4	65,3	78,7	80,0
Lapte și frișcă în formă solidă, tone	1 821	1 217	625	536	439	1042	1 357
Unt, tone	3 819	4 199	3 878	3 764	4 159	4 673	4 787
Cașcaval și brânză grase, tone	1 309	1 779	2 087	2 113	2 435	2 427	2 469
Lapte prins, cremă de lapte prins, iaurt, chefir, smântână și alte produse fermentate, tone	24 464	25 615	27 314	29 144	30 216	31 542	32 659
Înghetată, mii litri	10 671	12 491	12 375	14 064	15 160	15 633	15 969

Sursa: elaborat de autor în baza datelor furnizate de Biroul Național de Statistică [3]



CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Situația creată în acest sector, potrivit Strategiei de dezvoltare a sectorului de lapte în Republica Moldova pentru anii 2012 – 2027 [2], a fost influențată de următorii factori:

- gospodăriile țărănești sunt împrăștiate pe loturi mici de pământ, fapt ce influențează negativ asupra posibilităților de creare a unor ferme de creștere a taurinelor înalt productive, transferului și implementării de know-how a tehnologiilor intensive de producere a laptelui și cărnii de taurină;
- lipsa disponibilităților bănești, ale proprietarilor ce dețin de taurine din gospodăriile țărănești și gospodăriile cetățenilor, reprezintă un factor negativ care nu permite înființarea și dezvoltarea unei noi exploatații cu tehnologii intensive de procesare a produselor animaliere;
- micșorarea ariilor cultivate cu culturi furajere și reducerea cantităților produse de furaje;
- diminuarea potențialului genetic al producției de lapte și carne al raselor de taurine și lipsa materialului genetic modern;
- reducerea la cea mai joasă cotă a taurinelor de prăsilă, astfel încât, ajungând la o pondere mai mică de 1% din efectivul animalelor existente;
- existența unui mare decalaj între prețul de cost al laptelui și cărnii și cel de achiziționare a materiei prime de către întreprinderile industriei alimentare.

Piața autohtonă a produselor lactate este caracterizată printr-un nivel ridicat al concurenței, printre cele mai mari procesatori, putem menționa:

<i>Marca comercială</i>	<i>Denumirea Întreprinderii</i>	<i>Brânduri de produse</i>
JLC	S.A. „Incomlac”, S.A. „Lapte”, S.A. „Frigo”, S.A. „Comlac”	JLC
Alba - Lactalis	Fabrica de brânzeturi din Soroca Lactalis Alba din Hâncești	Alba President
Inlac - Via Lactia Moldova	Fabrica de lactate din Cupcini	Lapmol Danone Activia
Lapmol	Fabrica de produse lactate din Călărași	MilkMark Lacta lux Micuțul
MilkMark	Fabrica de unt din Florești	
Bancarad	SRL Bancarad	

În concluzie, putem menționa că *ramura fabricării produselor lactate* trebuie să rămână una prioritară pentru autoritățile publice, astfel încât să preceute măsuri de înlăturare a problemelor existente și să contribuie cu direcții eficiente de dezvoltare și progres în acest sector.

**REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:**

1. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr.409 din 04.06.2014 cu privire la aprobarea Strategiei naționale de dezvoltare agricolă și rurală pentru anii 2014-2020.
2. Strategiei de dezvoltare a sectorului de lapte în Republica Moldova pentru anii 2012 – 2027.
3. <http://www.statistica.md> – site-ul oficial al Biroului Național de Statistică.

**PROBLEMS OF TECHNOLOGICAL ADVANTAGE OF THE FIRM IN THE MARKET CONDITIONS**

*TRUSEVICI Alla, Dr., assoc. Prof.,  
Alec Russo Balti State University, Balti city, Moldova*

*RIBAC Nadejda, Dr., assoc. Prof.,  
Bila Tserkva National Agrarian University of Ukraine, Bila Tserkva city, Ukraine*

**Abstract:** *In article the laws formation and development of the firm competitive advantage are considered. It is noticed that environment and conditions of the enterprises development influence the competitive advantage of the enterprise. The basic aspects of research are made on the analysis of the logistical model of deduction of the firm competitive advantage.*

**Keywords:** *firm, competitive advantage, technological advantage, product quality, logistics, value chain.*

In the conditions of market economy development in Moldova and Ukraine, the model of retention of the technological advantage of the firm, which depends not only on its competitiveness, but also on the ability to retain a competitive advantage, is recognized as a civilized value. This problem is particularly topical for the firms of Moldova and Ukraine during the period of integration into the world economy and strengthening of relations with the European Union.

The modern stage of development of the market economy is characterized by the rapid development of technologies, as a result of which the evolution of technological systems is accelerating, and new technologies become one of the factors of the firm's competitive advantages. The concept of technology is becoming much broader. This concept is associated not only with technical activities, but also with any other activities of the firm (management, marketing, logistics, etc.).

Developing a competitive strategy, the firms seek to find the best way to maximize (in comparison with their competitors) profits in their branch. However, in conditions of uncertainty and risk, the choice of a competitive strategy is determined by two moments:

- a) structure of the branch in which the firm operates;
- b) segment of the market that this firm occupies in the branch.

The firms in Moldova and Ukraine should not only timely react to changes in the structure of the market segment and try to change it in their favor, but also choose the optimal segment for themselves within the branch, since the market segment determines the competitive advantages of the firm.

The competitive advantage of the firm is divided into two main types:

- 1) with low production costs;
- 2) with differentiation of goods.

The differentiation of goods is understood as the ability to provide a buyer with a unique and greater value in the form of a new product quality, special consumer properties or post-sale service. The differentiation of goods allows firms to dictate large prices on the market, which, given equal costs of production with competitors, enables them to make greater profits.

It should be noted that it is quite difficult for a firm to obtain competitive advantages, based on low production costs and differentiating goods at the same time. Therefore, any effective strategy, paying attention to both types of competitive advantage, can adhere to one of them. So, a firm that is trying to gain a competitive advantage based on minimum production costs must nevertheless ensure acceptable quality, service, etc.

Another important variable that determines the position of the firm in the branch is the sphere of its competition and the purpose for which it is oriented within its branch. One of the reasons of the importance of the sphere of competition is that the branches in modern conditions are sufficiently segmented, i.e. they correspond to different sectors of the market, different requests of buyers, and, based on this, they can either compete "on a broad front", or aim at any one sector of the market. It should be noted that practice shows that in order to achieve success in a certain market segment, it should be focused on one of the market segments.

The type of competitive advantage and the scope of the firm in which it is achieved can be combined into the concept of model strategies:

- 1) sphere of competition (broad goal), that is, leadership on costs and differentiation;
- 2) sphere of competition (narrow goal), that is, focus on costs and focused differentiation.

The concept of model strategies is based on the idea that in order to achieve its main objective, the firm must choose a strategy, determine the type of competitive advantage and the scope in which it is possible, based on its financial and economic situation.

In order to obtain a competitive advantage, the firm should either give buyers about the same value as competitors do, or produce goods at lower costs (*strategy of lower costs*), or act so as to give consumers a product with a higher value for which a higher price can be obtained (*strategy of differentiation*).

In order to implement the strategies for lower production costs and differentiate goods, the firms should actively use the logistics that enable them to formulate an effective policy to ensure their competitive advantage.

The basic idea of logistics is that all stages of production (extraction of raw materials, obtaining materials, products, manufacturing of final products), transportation and merchandising should be viewed as a single and continuous process of transformation and movement of labor products and related information. According to experts, the introduction of logistics in firms related to the production of products will allow reducing material costs by 15-20%, and if flexible operating systems are used at such firms, the duration of the production cycle should also be reduced by 15-20%.

The firms of Moldova and Ukraine, when using strategies of lower production costs and differentiation of goods, should apply any opportunities of total quality control of products (services) aimed at reducing the product costs and increasing the value of products (services) in order to meet the needs of the buyer.

It should be noted that the logistics activities carried out by firms allow improving the quality of products (services) by changing one aspect of quality - logistic quality. For example, the logistic organization of providing products (services) leads to the detection of acceptable prices by buyers, a high level of service and the desired variety of products (services). Such types of activities in the competition in any branch are divided into categories and are united in a values chain of the firm.

All types of activity that are part of the value chain contribute to the user value of the goods and affect the volume of profits, but each activity requires different resources and a combination of different technologies.

The competitive strategy chosen by the firm determines the way in which certain activities, included in the value chain, are performed. The value chain of a firm is a system of interdependent activities, between which there are links, i.e. the existence of such links requires coordination of different types of activities. In this regard, the effective and optimal management of communications is now becoming one of the decisive factors of competitive advantage. In order to achieve a competitive advantage, the value chain should be approached as a system, not as a set of components. Due to these circumstances, it is necessary to more carefully approach system analysis, which offers a methodology for a comprehensive research of objects of economic nature as systems.

So in practice, it is possible to follow the change in the value system that occurs in the dynamics of the movement of raw materials and its transformation into used goods from the supplier to the consumer. Proceeding from the fact that the different trajectories of the movement of raw materials (goods) correspond to different costs of production, this leads to the emergence of a need for logistics, which range of tasks extends from the traditional tasks of logistics to the tasks of banking, services and other areas of market economy.

The chain of values allows determining better the competitive factors of the firm's advantages at the level of production costs, which ultimately allows benefiting from the cost of production, i.e. the firms achieve a competitive advantage and find new ways of competition (innovations) in their branch.

As the main innovations that give the firm a competitive advantage, are considered new technologies that affect the appearance of a new segment in the product market, etc. As practice shows, the retention of competitive advantages of a firm depends on factors, number of sources and continuous modernization of production, as well as other activities. At the same time, it is important not only to react quickly to changes in the structure of the branch, but it is also necessary to make optimal and effective solutions for the development of technology. To this end, the firms should use as a forecasting tool the S-shaped (logistic) curves that reflect a certain relationship between the costs associated with the modernization of technologies or goods and the economic indicators obtained from invested funds in different sections of the life-cycle curve of technological systems.

Indeed, if we analyze the trend in the development of any branch of technology in modern production, then it appears a picture indicated by the logical curve. So, at first there is a slow rise, at the middle stage there is a rapid rise and it continues until it approaches its logical limit.

The achieved level of technology efficiency can be maintained for a certain period of time after which efficiency can actually fall, i.e. the technology, in the long term perspective, may cease to be such. In this situation, neither additional investments nor modernization of production can restore the dying technology and in a competitive market it should be made only one decision - to switch to a new one.

Thus, in order to ensure the competitiveness of products and segment advantages on the market, the firm must master the entire range of methods of technological renewal. This methodology is based on the ability to use in practice the life cycle categories of technology: logical S-curve, technological frontiers and technological gaps.

The practice of economic development of the national economy of Moldova and Ukraine shows that, in the dynamics of the evolution of technological systems for firms, the technology, with the help of which competitive advantages in the market are retained, is of practical value.

In order to solve the problems of the technological advantage of firms, the Moldovan and Ukrainian economies face a number of challenges that need to be addressed at the macroeconomic level:

- accelerated economic development by creating conditions for the reproduction of resources by as many manufacturers as possible;
- elimination of unemployment by including in the process of reproduction as many industries as possible within the single economic space of the national economy;
- development of the economy, determined by the development of all, and not individual, branches and industries;
- priority in the development of the economy of solving the problems of the real, and not the financial sector;
- transformation into one of the main factors of the development of the economy of scientific and technological progress;
- change in the structure of production and export of products due to the priority of branches that produce technologically complex products and the unimpeded flow of capital within the borders of the national economy;
- transformation of prices from the category that maximizes the effect and accumulation of resources within individual large firms and the economy of the municipality (city) into a category conducive to the flow of capital into the regions of the country;
- development of a regional model of economic development and of a specific instrument for assessing the impact of investment factors in human and physical capital on the economic development of regions;
- determination of new approaches to state regulation and support of human capital development, by ensuring effective employment, improving the education and health system.

At the beginning of the 21<sup>st</sup> century it became evident that in the sectors of the national economy that determine the economic progress of society, it is the highly skilled labor force that turns into a driving factor that will determine the structure and potential of countries.

#### **BIBLIOGRAPHICAL REFERENCES:**

1. Gadzhinsky. A. M. 2010: *Логистика*. М: Publishing and Trading Corporation "Dashkov and K", 421 p.
2. Malikov O.B. 2015: *Деловая логистика*. СПб.: Polytechnic, 160 p.
3. Nerush Yu. M. 2012: *Логистика*. М.: UNITY-DANA, 567 p.
4. Kokurin D. I. 2011: *Основы логистики в промышленности*. Samara: Samara State Academy of Economics, 367p.
5. Semenenko A.I.. 2015: *Предпринимательская логистика*. СПб.: Polytechnic, 349 p.
6. Popescu D., 2005: *Экономика и технология*. Chisinau: ULIM (Free International University of Moldova), 403 p.
7. *Экономика современных фирм*. 2005: Edited by Ciornaia N., Chisinau: Prut International, 367 p.

#### **МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*ЯНИОГЛО Алина, д. э. н.*

**Abstract:** *The methodology for assessing the economic security of the enterprise is presented. It is based on the indicators of financial and economic activity. Four levels of economic security of the enterprise are identified: critical, low, medium or high. They indicate whether the enterprise is economically secure or not, which serves as the basis for taking further measures to strengthen the economic security of the enterprise.*

**Keywords:** *functional components, Gini coefficient, assessment, level of economic security, economic security of enterprise.*

*Постановка проблемы.* Только правильно проведенная оценка экономической безопасности предприятия способна выявить зоны риска и предоставить полную картину о том находится ли предприятие в экономической безопасности или нет. Поэтому вопросы своевременной идентификации угроз и правильного выбора показателей экономической безопасности предприятия приобретают все большую актуальность.

*Цель статьи:* представить методику определения уровня экономической безопасности предприятия.

*Изложение основных результатов исследований.* При определении уровня экономической безопасности предприятия необходимо учитывать состояние ее функциональных составляющих: финансовой, производственно-сбытовой, технико-технологической и кадровой. Оценку уровня экономической безопасности предприятия необходимо осуществлять с помощью количественных показателей, с помощью тех показателей, которые используются в планировании, учете и анализе деятельности предприятия, что является предпосылкой практического применения данной оценки. Поэтому, предлагаем оценивать уровень экономической безопасности с помощью основных показателей финансово-хозяйственной деятельности.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Показатели экономической безопасности предприятия представлены в таблице 1. Отметим, что предложенные показатели характеризуются несопоставимостью нормативных значений. Агрегирование показателей осуществляется на основе принципа аддитивности, согласно которому ценность целого равна сумме ценностей его составляющих [1, с. 373], и если признаки множества обладают различными единицами измерения, то аддитивное агрегирование требует приведения их к одной основе. Поэтому, после расчета данных показателей, в зависимости от соответствия нормативному значению и от степени влияния на безопасность предприятия, им присваиваются значения (оценки): «1», если показатель находится в пределах нормативного значения, то есть абсолютное соответствие нормативу, «0,5» – нейтральное и «0» – кризисное, то есть фактическое значение показателя значительно ниже нормативного (таблица 1).

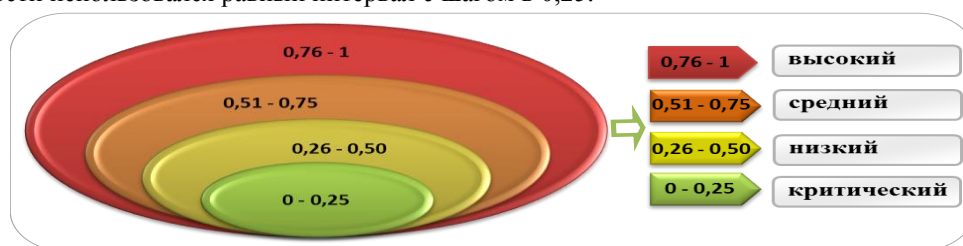
Для определения сводного коэффициента экономической безопасности предприятия применяется среднеарифметический показатель. Средняя арифметическая величина представляет собой среднее слагаемое, при вычислении которой общий объем признака распределяется поровну между всеми единицами совокупности [2, с. 124]. Метод средней арифметической предполагает, что каждый показатель имеет одинаковую степень влияния на формирование сводного коэффициента экономической безопасности предприятия, а удельный вес каждой из функциональных составляющих равен и составляет – 0,25.

**Таблица 1. Показатели экономической безопасности предприятия**

№	Показатели экономической безопасности	Обозначение	Оценка (Оц) в зависимости от степени соответствия нормативу		
			абсолютное (оценка 1)	нейтральное (оценка 0,5)	критическое (оценка 0)
1	Коэффициент автономии	$K_a$	> 0,5	0,3-0,5	< 0,3
2	Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$K_{сос}$	> 0,1	0-0,1	< 0
3	Коэффициент абсолютной ликвидности	$K_{ал}$	> 0,2	0,1-0,2	< 0,1
4	Коэффициент текущей ликвидности	$K_{тл}$	1,5 – 3	1 - 1,5; или >3	< 1
5	Пятифакторная модель Э.Альтмана	$K_b$	> 2,9	1,23 - 2,89	< 1,23
<i>Финансовая составляющая</i>		$K_f$	$K_f = Oц(K_a + K_{сос} + K_{ал} + K_{тл} + K_b) / 5$		
6	Коэффициент рентабельности продаж	$K_{рп}$	> 0,2	0,1-0,2	< 0,1
7	Коэффициент рентабельности активов	$K_{ра}$	> 0,1	0-0,1	< 0
8	Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	$K_{сдк}$	0,9-1	0,5-0,9; или >1	< 0,5
9	Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	$K_{ооб}$	рост показателя в динамике	показатель практически не меняется	сокращение показателя в динамике
<i>Производственно-сбытовая составляющая</i>		$K_{п}$	$K_{п} = Oц(K_{рп} + K_{ра} + K_{сдк} + K_{ооб}) / 4$		
10	Коэффициент фондоотдачи	$K_f$	рост показателя в динамике	показатель практически не меняется	сокращение показателя в динамике
11	Коэффициент годности основных средств	$K_g$	> 0,5	0,3-0,5	< 0,3
12	Коэффициент обновления основных средств	$K_{обн}$	> 0,1	0-0,1	0
<i>Технико-технологическая составляющая</i>		$K_t$	$K_t = Oц(K_f + K_g + K_{обн}) / 3$		
13	Коэффициент уровня заработной платы	$K_{зп}$	> 1	0,5-1	< 0,5
14	Коэффициент стабильности кадров	$K_{ск}$	> 1	0,5-1	< 0,5
15	Коэффициент выработки продукции на одного работника	$K_{выр}$	рост показателя в динамике	показатель практически не меняется	сокращение показателя в динамике
<i>Кадровая составляющая</i>		$K_k$	$K_k = Oц(K_{зп} + K_{ск} + K_{выр}) / 3$		
<i>Сводный коэффициент ЭБП</i>		$K_{эбп}$	$K_{эбп} = (K_f + K_{п} + K_t + K_k) / 4$		

Источник: предложено автором

Значение сводного коэффициента экономической безопасности предприятия сопоставим с данными рисунка 1 и определим уровень экономической безопасности предприятия. Предложено идентифицировать четыре уровня экономической безопасности предприятия: критический, низкий, средний и высокий. Поскольку максимально возможное значение коэффициента экономической безопасности составляет – 1, то для определения границ уровней экономической безопасности использовался равный интервал с шагом в 0,25.



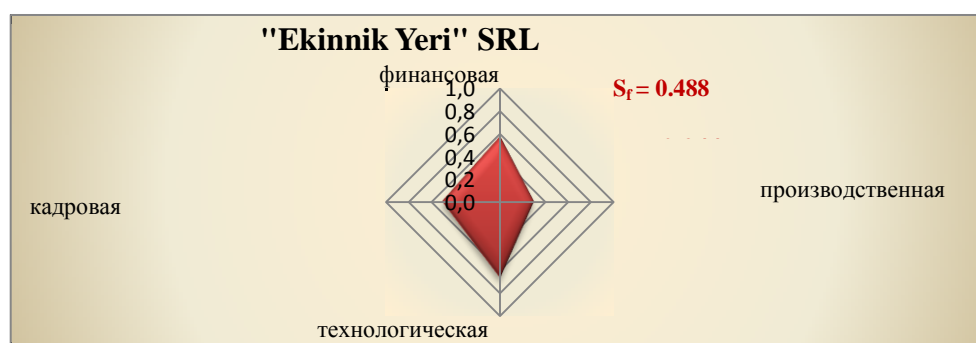
**Рисунок 1. Уровни экономической безопасности предприятия**

Источник: предложено автором [3, с.175]

При критическом уровне экономической безопасности предприятия можно говорить о его кризисном состоянии. Низкий уровень указывает на несоответствие большинства показателей экономической безопасности пороговому значению, может характеризоваться низкой эффективностью производства, исчерпанием технического ресурса оборудования и площадей, сокращением персонала и др. При среднем уровне, предприятие характеризуется несоответствием некоторых показателей экономической безопасности нормативам, при этом сохраняются возможности улучшения экономического состояния предприятия. Высокий уровень свидетельствует об эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия, о том, что показатели находятся в пределах нормативных значений.

Недостатком данного подхода к оценке экономической безопасности является небольшая погрешность, связанная с присвоением «оценок» каждому из рассчитываемых показателей. Однако, следует учитывать, что анализируемые показатели не сопоставимы. Их невозможно применять для определения интегрального показателя экономической безопасности предприятия посредством расчета средней геометрической. К примеру, высокий коэффициент текущей ликвидности (свыше норматива), может неоправданно завысить интегральный показатель экономической безопасности при том, что на самом деле он может свидетельствовать о нерациональной структуре капитала. Этим и обоснован выбор предложенного подхода к оценке экономической безопасности. Применяемые показатели важны для определения уровня экономической безопасности, поскольку позволяют охватывать различные аспекты деятельности предприятия. Данная методика удобна так же и тем, что количество показателей, в зависимости от специфики бизнеса, может быть изменено.

Проведенные исследования уровня экономической безопасности сельскохозяйственного предприятия «Ekinnik Yeri» SRL в среднем за 2012-2014 г.г. (рисунок 2) показали, что оно характеризуется средним уровнем экономической безопасности. Наименьшим уровнем экономической безопасности характеризуется одна из основных составляющих экономической безопасности – производственно-сбытовая.



«Ekinnik Yeri» SRL в среднем за 2012-2014 г.г.

Источник: выполнено по данным Финансовых отчетов предприятий за 2012-2014 г.г.

Как видно на рисунке 2, для представления состояния экономической безопасности предприятия, используется ортодиагональный четырехугольник, то есть четырехугольник, у которого диагонали пересекаются под прямым углом ( $90^{\circ}$ ). Площадь четырехугольника (S) можно вычислить по формуле:

$$S = \frac{1}{2} \cdot d_1 \cdot d_2, \quad (1)$$

где:  $d_1, d_2$  – диагонали четырехугольника.

Применяя формулу (1), мы определили, что площадь абсолютного (максимального) уровня экономической безопасности равна 2. Аналогичным образом рассчитали фактическую площадь ( $S_f$ ) экономической безопасности на рассматриваемых предприятиях. Для того, чтобы определить какую долю занимает фактическая площадь по отношению к нормативному значению предлагаем использовать коэффициент Джини (J). Учитывая особенности нашего исследования, он может быть рассчитан по формуле:

$$J = \frac{S_f}{S_a}, \quad (2)$$

где:  $S_f$  – фактическая площадь четырехугольника;  $S_a$  – абсолютный уровень площади четырехугольника.

Значение определяемого коэффициента варьируется от 0 до 1. Чем ближе значение коэффициента Джини к 1, тем высшим уровнем экономической безопасности характеризуется предприятие.

Таким образом, согласно данным рисунка 2, «EkinnikYeri» SRL коэффициент Джини составил 0.244, т.е. фактический уровень экономической безопасности составляет только 24% от абсолютного значения.

Проведенные исследования свидетельствуют о том, что уровень экономической безопасности предприятий автономии находится под влиянием многочисленных факторов и характеризуется неустойчивым характером. Именно поэтому работа по обеспечению экономической безопасности должна носить непрерывный характер.

Рассмотренный механизм оценки экономической безопасности предприятия позволяет выявить отклонения фактических показателей от оптимальных значений, позволяет анализировать динамику показателей, выявить наиболее слабые стороны жизнедеятельности предприятия, использовать графический метод при оценке результатов реализации различных вариантов управленческих решений для определения состояния жизнеспособности предприятия.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Petitt B.S., Pinto J.E., Pirie W.L. Fixed Income Analysis. 3rd ed. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons Inc., 2015. 752 p.
2. Елисеева И.И., Юзбашев М.М. Общая теория статистики: Учебник / Подред. И.И. Елисеевой. - 5-е изд., перераб. и доп. Москва: Финансы и статистика, 2004. 656 с.
3. Пармакли Д.М., Яниогло А.И. и др. Эффективность землепользования: Теория, методика, практика: Монография; под.ред.: Д.М. Пармакли; Комрат. Гос. Ун-т, Науч.-исслед. Центр «Прогресс». Комрат: Б. и., 2015. 274 с.

## SECȚIUNEA nr. 2. CAPITALUL UMAN – FACTOR DE ASIGURARE A COMPETITIVITĂȚII

### STUDII SUPERIOARE ÎN ALTERNANȚĂ – SOLUȚIE PENTRU INSERTIA EFICIENTĂ A SPECIALIȘTILOR DE PROFIL ECONOMIC PE PIAȚA MUNCII

AMARFII-RAILEAN Nelli, dr., conf. univ.,  
Universitatea de Stat „Alecru Russo” din Bălți

**Résumé:** Notre travail port sur la mise en œuvre de l'enseignement en alternance pour la formation de spécialistes en économie qualifiés. La formation en alternance est un système de formation dans lequel des périodes de formation théorique, dispensée au sein d'établissements spécialisés, alternent avec des périodes de travail ou d'application en entreprise. En ce moment, dans l'enseignement supérieur de Moldova il n'existe pas de la formation en alternance comme un concept nécessaire pour augmenter la qualité des spécialités économiques et l'employabilité des diplômés dans les entreprises.

**Mots-clés:** formation en alternance, l'école supérieure, spécialités économique, compétitivité, le marché du travail.

Tot mai multe sondaje adresate angajatorilor indică o creștere a importanței experienței profesionale, iar lipsa ei constituie un obstacol major pentru angajarea absolvenților instituțiilor de învățământ superior în câmpul muncii. Conform rezultatelor acestor sondaje universitățile din Republica Moldova se concentrează prea mult spre aspectul teoretic al unei specializări, iar în momentul în care absolvenții pleacă de pe băncile universitare mulți din ei nu au abilități practice necesare. Mulți tineri sunt prinși într-un cerc vicios: nu își pot găsi un prim loc de muncă, dar nu pot obține un loc de muncă deoarece nu au experiență profesională.

Prin urmare, problema pusă în față instituțiilor ce pregătesc specialiști în domeniul economic este necesitatea regândirii sistemului de învățământ aplicat.

De exemplu, o particularitate a sistemului austriac educațional o reprezintă legătura strânsă între economie și procesul de instruire. De acest sistem de instruire adaptat practicii nu profită doar ucenicii, ci și absolvenții școlilor superioare de meserii, cei ai facultăților de profil și ai universităților.

Atât în cadrul școlilor de meserii cât și în școlile înalte de formare profesională se aplică sistemul dual de instruire - combinația între teorie și practică. Planurile de învățământ sau punctele-cheie ale instruirii sunt adaptate necesităților din economie. Astfel, ucenicii sunt instruiți în întreprinderi pe diverse meserii sau efectuează aici perioade de practică.

În cazul unor proiecte comune derulate între școli și agenți economici, spre exemplu proiectele de diplomă sau proiecte din unele firme cu orientare spre practică se transpun rezultate ale cercetării și ale dezvoltării.

Această combinație este considerată în întreaga Europă ca fiind exemplară și reprezintă un factor-cheie pentru succesul economiei austriece. Investitorii străini apreciază în mod deosebit abilitățile specifice meseriei și cunoștințele cu o bază solidă ale angajaților austriece. Austria dispune de o rețea cuprinzătoare de unități terțiare de învățământ. Din această rețea fac parte 21 școli de meserii, 22 universități publice și 13 universități particulare. Școlile de meserii care oferă 393 domenii de învățământ sunt orientate către nevoile companiilor și mențin foarte intens contactul cu industria. Mai mult de 47% din programele de studiu oferite sunt extra ocupaționale.

În afară de orientarea spre practică, sistemul de educare austriac pune un accent deosebit și pe specializare. Indiferent dacă este vorba despre școli de formare din domeniul tehnic sau economic există întotdeauna posibilitatea unei specializări superioare. Astfel instituția de învățământ superior pentru construcții de mașini „Höhere Technische Lehranstalt für Maschinenbau” oferă peste zece domenii diferite de instruire.

În Franța, acest tip de învățământ este ajuns deja la maturitate și a fost experimentat și de studenții moldoveni care au plecat la studii în afară prin programele de mobilitate internațională (de exemplu programul Erasmus Plus). În timpul studiilor, tinerii fac stagii de pregătire plătite în cadrul unor companii, la care pot rămâne ulterior, după finalizarea studiilor.

Învățământul superior francez este unul complex și complicat. Bacalaureatul francez este baza unei pregătiri pentru aproximativ 2,14 milioane de tineri care vor intra pe piața muncii. Bacalaureatul francez poate fi profesional, general sau tehnic. În funcție de tipul de bacalaureat se stabilește parcursul pentru următorii 2, 5 sau 8 ani în mediul de învățământ superior. Cu o diplomă de bacalaureat tehnic sau profesional se poate accede la doi ani de studii practice în diverse domenii ce țin de industrie, comerț și servicii. După studiul celor doi ani se acordă o diplomă numită BTS (*Brevet de Technicien Supérieur*) – brevet de tehnician superior sau o diploma universitară de tehnologie, numită DUT (*Diplôme Universitaire de Technologie*). Aceste diplome au un singur scop: integrarea elevului pe piața muncii pentru profesii ca electrician, coafeză, informatician, patisier, măcelar, instalator.

Cu o diplomă de bacalaureat general, elevul poate alege între o universitate și o școală superioară. În unele școli superioare – *Grandes Écoles*, specifice Franței, se poate intra doar cu o diplomă de bacalaureat, pentru altele este necesară înscrierea într-o școală pregătitoare. Aceasta pregătește viitorii studenți să muncească din greu, într-un mod susținut, timp de doi ani. Integrarea pe piața muncii a absolvenților depinde de domeniul ales și de capacitatea universității de a ajuta studenții să urmeze stagii. Majoritatea unităților de învățământ superior sunt teoretice, însă la nivel de master se poate face o alegere între Master profesional (*Master Professionnel*) și Master de Cercetare (*Master Recherche*). Masterul profesional permite o practică mai bună a cunoștințelor, prin urmare mai multe șanse de a fi angajat după finalizarea lui. Cel de cercetare este conceput pentru viitorii candidați la studiile doctorale. Unele masterate propun chiar studii în alternanță, ceea ce înseamnă ca studentul va lucra cu o firmă sau organizație în timpul anului.

Pentru a avantaja studenții care au ales să facă o școală pregătitoare sau pe cei care și-au întrerupt studiile pentru a munci, sistemul francez a pus la punct mai multe metode de echivalare. Se pot echivala studiile din domenii conexe sau experiența profesională, pentru a intra direct în anul trei de licență (L3 – *Licence*), la fel cum se pot echivala studiile făcute în străinătate sau diplomele obținute. Acest mecanism se numește „pasarela” și presupune examene suplimentare sau concursuri. Într-un CV, stagiile pe care le obține un student de-a lungul studiilor contează la fel de mult precum diploma de Master sau de *Grande Ecole*. În majoritatea școlilor franceze studenții deprind reflexul de a lucra intensiv, de a fi autodidact și autonomi.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

În Germania există aproximativ 1.500 de programe duale, care corespund aproximativ 4% din toate specialitățile din țară. O condiție prealabilă pentru admiterea la programul de dublu este unul dintre următoarele documente care atestă dobândirea ciclului secundar: *Abitur*, *Fachhochschulreife*, *Fachgebundene Hochschulreife*, în anumite cazuri *Meisterprüfung*.

Există două tipuri de educație duală: *mit Studium vertiefter Praxis* (de asemenea, numit *praxisintegrierend*) și *Verbundstudium* (sau *ausbildungintegrierend*). În primul caz, absolvenții primesc o diplomă de licență și o experiență practică de lucru. În cel de-al doilea caz, studenții vor dobândi o profesie (*Berufsausbildung*) în plus, trecând examenul la școala de comerț și industrială sau artizanală (*IHK / HWK*) în timpul studiilor.

Educația dublă este destul de populară în Germania, iar obținerea unui loc nu este atât de simplă. Concurența pentru un loc la marile companii cunoscute este acerbă, deoarece competiția la ei este foarte mare. De exemplu, în anul 2016, în firma „Adidas”, 113 candidați au concurat pentru o singură poziție dublă. Studenții duali primesc un salariu din prima zi lucrătoare, atât în timpul practicii cât și în timpul studiilor teoretice la universitate. Întreprinderile mici sunt, de asemenea, o opțiune bună, deoarece multe dintre ele au experiență internațională și de multe ori sunt lideri globali în domeniul lor de activitate.

Studenții duali dobândesc în timpul formării în universitate nu numai cunoștințe teoretice, ci și experiență practică. În timpul procesului de studii, studenții dubli au posibilitatea de a câștiga experiență în mai multe departamente ale companiei. Datorită acestui fapt, până la sfârșitul studiilor, ei cunosc exact ce departament este cel mai interesat și unde doresc să lucreze după absolvire. Acesta este un avantaj imens față de studenții non-duali, care de multe ori nu se pot decide asupra viitoarei specializări.

Comaniile care au investit resurse financiare și timp în formarea studenților în programele de studii duble sunt cointeresați ca absolvenții să rămână în activitatea lor după absolvire.

În medie, peste 70% dintre absolvenții programelor duale rămân în compania în care au beneficiat de instruire dublă. Potrivit statisticilor firmei de consultanță „Deloitte” în 2015, 7% dintre studenții din programele duble nu numai că au rămas să lucreze în companie, dar au fost promovați în funcții.

În România sunt mai multe încercări de colaborare cu angajatorii la nivel instituțional, cu ajutorul cărora studenții practică ceea ce în mediul academic se numește „*învățământ în alternanță*”.

Prin urmare, studiile în alternanță (învățământul dual) reprezintă un sistem de formare în care perioadele de formare teoretică, oferite în instituții specializate, alternează cu perioadele de lucru sau de aplicare la locul de muncă. Formarea legată de muncă se realizează în cadrul unor contracte de muncă specifice pentru o anumită audiență cu un obiectiv specific. În prezent există două dintre ele: contractul de ucenicie (formarea inițială) și contractul de profesionalizare (formare alternativă).

La momentul actual, Republica Moldova nu are instituții de învățământ superior care să fie orientate spre formarea de abilități practice la specialitățile economice, pe care studenții absolvenți urmează să le folosească la viitoarele locuri de muncă.

Ministerele de resort au întreprins mai multe măsuri pentru dezvoltarea sistemului de învățământ în alternanță în cadrul școlilor profesionale. Astfel, învățământul în alternanță este o formă de organizare a învățământului profesional și tehnic cu următoarele caracteristici specifice:

- a) este organizat la inițiativa operatorilor economici interesați, în calitate de potențiali angajatori și parteneri de practică;
- b) asigură oportunități sporite de educație și formare profesională pe baza unui contract de parteneriat și a unor contracte individuale de pregătire practică, prin pregătirea practică organizată în răspunderea principală a operatorilor economici;
- c) operatorii economici asigură pregătirea practică a elevilor, bursă la nivelul celei acordate din fonduri publice și alte cheltuieli pentru formarea de calitate a elevilor;
- d) facilitează implicarea operatorilor economici în mecanismele decizionale la nivelul unității de învățământ partener.

În anul de studii 2016-2017, aproximativ 20 companii din Republica Moldova au implementat programe de studii în învățământ dual, în colaborare cu nouă școli profesionale. Numărul agenților economici interesați să dezvolte programe de studii în învățământul dual este în creștere.

Ministerul Educației, Culturii și Cercetării a inițiat elaborarea Regulamentului pentru a stabili condițiile legale și regulile de organizare a acestei forme de învățământ. Printre principalele prevederi ale Regulamentului se numără clarificarea, definirea și uniformizarea termenilor legali utilizați pentru învățământul dual; stabilirea timpului necesar pregătirii teoretice și practice; reglementarea statutului elevului ucenic, inclusiv prin introducerea termenului de „salariu de ucenicie”, ca mecanism de remunerare. De asemenea, Regulamentul stipulează drepturile și obligațiile părților implicate în procesul de studii, precum și modalitățile de finanțare a învățământului dual. În rezultatul implementării Regulamentului se așteaptă creșterea calității pregătirii elevilor în cadrul învățământului profesional tehnic, precum și a satisfacției agenților economici față de forța de muncă formată în cadrul acestui tip de învățământ.

În viziunea noastră, conceptul de studii duale trebuie implementat în și în sistemul de învățământ superior, ceea ce generează, desigur, o serie de provocări:

1. Cooperarea scăzută (sau lipsa cooperării) între instituțiile de învățământ superior și întreprinderi;
2. Neînțelegerea de către angajatori a programelor de studii și a modalităților alternative de învățare;
3. Angajatorii nu sunt capabili să pregătească tinerii pentru o calificare completă (nu doar competențe specifice companiei).

De asemenea, aceste sistemul dual de studii se confruntă cu probleme legate de competența cadrelor didactice, programe de studii complexe și lipsa echipamentului modern.

Pentru o aliniere mai bună la cerințele pieței muncii, strategiile de formare a competențelor practice în instituțiile de învățământ superior, trebuie să asigure dezvoltarea atât a competențelor tehnice, cât și a competențelor fundamentale pentru angajare.

În acest context, este esențial să se asigure o mai bună legătură dintre instituție și angajatori și să se promoveze implicarea acestora în conceperea programelor de învățare la locul de muncă.

#### **REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:**

1. Regulamentul cu privire la organizarea și desfășurarea învățământului dual, <http://particip.gov.md/proiectview.php>
2. Sistemul de studii dual în Germania, <http://wegweiser-duales-studium.de>
3. Centrul European pentru Dezvoltarea Formării Profesionale Comisia pentru cultură și educație a Parlamentului European, <http://ec.europa.eu/esf/home>
4. Regândirea educației: investiții în competențe pentru rezultate socio-economice mai bune (COM(2012)669), <http://ec.europa.eu>.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*  
**LABOR MARKET – THE ISSUE OF EDUCATION GREGORIAN EXPERIENCE**

*AWADA Saleh, doctoral student, ULIM, Israel*

**Abstract:** *General education programs tend to orient their graduates towards further education and so they more likely to continue studying, with lower participation in the labor market, and particularly in the younger age groups. In contrast, VET (Vocational Education Training) graduates are more likely to participate in the labor market (whether employed or unemployed) [1]. Some countries make a sharp distinction between the role of the public sector as education financier and that of the private sector as education provider.*

**Keywords:** *Public Sector, Private Schools, Industrialized Countries, Formal Qualification, Developed Countries.*

Some countries make a sharp distinction between the role of the public sector as education financier and that of the private sector as education provider. For instance, in the Netherlands, all education is publicly financed, including private schools, which enroll more than two-thirds of all students. In other countries, the private sector plays an important role in providing education, but the government only subsidizes some of the students who attend private schools (for example, Chile). Several African countries have different types of nonpublic schools, including government-subsidized independent schools (for example, the Gambia), partially subsidized mission or religious schools (for example, Lesotho), and at least partially subsidized community-organized schools (for example, Kenya). Elsewhere, some countries have public schools that are supported financially by the private sector (for example, Pakistan). Overall, the private sector's participation at the primary school level has grown more than its participation at the secondary level, but there is significant variation across countries. While overall private participation is typically higher at the secondary level, private participation at all levels continues to grow [1].

The governments of many developed countries have found a range of different ways to leverage the capacity and expertise of the private sector to provide education. In a subset of OECD (Organization for Economic Co-operation and Development) countries, more than one-fifth of public expenditure is transferred to private institutions, either directly or by subsidizing households to pay for the school of their choice. Moreover, on average, OECD countries spend 12 percent of their education budgets in education institutions that are privately managed. These governments have financed a wide variety of schools on a per pupil basis to meet demand for different kinds of schooling. In the United States, the number of private companies providing supplemental academic services (academic tutoring) increased by 90 percent in just one year, between 2003 and 2004. This sharp increase was partly driven by the 45 percent increase in federal funds allocated to supplemental education between 2001 and 2005 [1].

Each year Germany and other developed economies spend tens of billions of Euros on active measures of employment promotion with the explicit aim to contribute to the reduction of unemployment. High unemployment has universally been a persistent problem throughout the last two decades, increasing the question as to the actual effect of the measures of employment promotion. Unfortunately, most of the scarce information which is available on the effects of the intervention on the average unemployed employee receiving treatment takes center step in the economic and econometric work on the subject. The obvious reasons for this focus data availability the clarity of the counterfactual option posed, and the conviction that any successful measure should first and foremost look for those targeted by the program [2].

In several developing countries, governments subsidize private schools, mostly operated by faith-based nonprofit organizations, by financing either school inputs, such as teacher salaries and textbooks, or per pupil grants. Although schools managed by faith-based organizations and local communities are often not considered to be strictly private, in this book the term "private" encompasses the whole range of nongovernment providers of education services. Across the world, enrollment in private primary schools grew by 58 percent between 1991 and 2004, while enrollment in public primary schools grew by only 10 percent. Globally, there are approximately 113 million students in nongovernment schools; 51 million are at the secondary level [1].

First, employment growth in Ireland and England over the 1980s and 1990s has been primarily concentrated in higher professional, managerial and associate professional occupations and in service employment (Sexton et al., 1998; Wilson, 2000). Formal qualifications are becoming increasingly important for a growing proportion of non manual occupations. In France as well, as labor markets have tightened, the jobs which have disappeared are the unskilled entry-level jobs (Bagnall, 2000). Second, while young people are now remaining in education in much greater numbers than in the past, they are still deeply attached to the idea of getting a job (Canny, 2001) [3].

Growing enrolments as well as labor market problems in many industrialized countries fuel the debate on the relationship between higher education and work. In spite of controversial assessments of graduate employment and work, most experts tend to agree that a growing diversification of the educational system is an appropriate response (Teichler, 1999). This paper addresses the issue of diversification through analysis of field of study and level of study [3].

The governments of many developed countries have found a range of different ways to leverage the capacity and expertise of the private sector to provide education. In a subset of OECD (Organization for Economic Co-operation and Development) countries, more than one-fifth of public expenditure is transferred to private institutions, either directly or by subsidizing households to pay for the school of their choice. Moreover, on average, OECD countries spend 12 percent of their education budgets in education institutions that are privately managed. These governments have financed a wide variety of schools on a per pupil basis to meet demand for different kinds of schooling. In the United States, the number of private companies providing supplemental academic services (academic tutoring) increased by 90 percent in just one year, between 2003 and 2004. This sharp increase was partly driven by the 45 percent increase in federal funds allocated to supplemental education between 2001 and 2005 [1].

Countries differ substantially not only in the level, but also in the organization of schooling and educational structures. Several authors emphasize the importance of professional education in developing job-related skills to help employment in specific occupations. Others emphasize the importance of basic knowledge (mathematics, communication, literature, etc.) through general education programs, under the assumption that specific skills may become obsolete quickly and that employability is maximized by strengthening the foundations of basic knowledge [4].



**BIBLIOGRAPHICAL REFERENCES:**

1. Antony Patrinos, H., Barrera-Osorio, F. & Guaqueta, J. The Role and Impact of Public-Private Partnership in Education.
2. Fertig, Michael, Schmidt, Christoph M. & Schneider, Hilmar (2002). Active Labor Market Policy in Germany – is there a Successful Policy Strategy? *Discussion Paper No 576*, September 2002. Institute for the Study of Labor.
3. Katz-Gerro Tally & Yaish Meir, 2003. Higher Education: is More Better? Gender Differences in Labor Market Returns to Tertiary Education in Israel, *Oxford Review of Education*, Vol. 29, No 4, December 2003, pp. 571-592.
4. Lettmayr, Christian F & Martin, Laurence (2013). Labor Market Outcomes of Vocational Education in Europe. *Research Paper No 32*. Evidence from the European Union Labor Force Survey.

**ROLUL CAPITALULUI UMAN ÎN ASIGURAREA AVANTAJULUI COMPETITIV DURABIL**

*BELU Nicoleta, PhD Assoc. Prof.,  
„Constantin Brâncoveanu” University of Pitești  
VOICULEȚ Alina, PhD Assoc. Prof.,  
„Constantin Brâncoveanu” University of Pitești*

**Abstract:** *At the level of each type of organization, human capital has an essential role in the dimensioning of performances, working hand in hand with the level of knowledge held, but also with work satisfaction and motivation.*

*Today, human intelligence is considered to be a basic component of the wealth of any organization. Having a suitable man at the right place and at the right time has become a priority for any type of healthy business.*

*Ensuring lasting competitive advantage is a must for any organization today more than ever, an advantage that can only be achieved by generating synergy between all the factors involved in the organizational process, in which a priority role belongs to the internal ones.*

*Human capital, skills, experience, knowledge, attitudes, creativity specific to the staff, contribute decisively to ensuring the organization of competitiveness and to the sustainability of any kind of business.*

**Keywords:** *human capital, human intelligence, competitive advantage, organizational performance.*

În condițiile unor schimbări majore de forțe la nivel mondial, orice tip de entitate organizațională trebuie să desfășoare o activitate performantă pentru a asigura viabilitatea pe piață, dar și sustenabilitatea.

Schimbările majore ale societății de astăzi generează la nivel organizațional nevoia de performanță, care se poate obține doar prin valorificarea eficientă a tuturor categoriilor de resurse de care dispune. Dintre toate tipurile de resurse aflate la dispoziția organizației, capitalul uman este cel mai important, singurul care poate crea valoare.

Mileniul trei vine cu schimbări majore în ceea ce privește percepția asupra capitalului uman. Vorbim astăzi de o societate bazată pe cunoștințe, în care rolul esențial revine cunoașterii. Bogăția organizațiilor performante se bazează tot mai mult pe inteligența umană.

Obținerea unui avantaj competitiv durabil presupune eforturi susținute ale organizației, atât în ceea ce privește poziția deținută pe piață cât și în relațiile cu stakeholderii. A fi competitiv astăzi este o provocare, din toate punctele de vedere.

Capitalul uman, respectiv cunoștințele, capacitățile, competențele și abilitățile personalului, este cel care diferențiază într-o măsură considerabilă o organizație de alta.

Teoria modernă a *capitalului uman* a fost dezvoltată de Theodore Schultz și grupul de la Universitatea din Chicago. Laureat al Premiului Nobel, președinte al Asociației Americane de Economie, Theodore Schultz a evidențiat necesitatea *investițiilor în educație* pentru a crește productivitatea. În 1975, la rândul său, Gary Becker a dezvoltat o *teorie a capitalului uman* conform căreia există o relație între capitalul uman și veniturile din muncă, în sensul că acestea variază în funcție de nivelul de educație al indivizilor.

Capitalul uman cuprinde o componentă biologică, formată din abilități fizice reflectate în starea de sănătate, și o componentă educațională, formată din abilități dobândite pe parcursul educării formale și non-formale. Analizând capitalul uman din această perspectivă s-a ajuns la concluzia ca acesta este mai degrabă capital educațional, în sensul că educația este esența capitalului uman.

*Educația este fundamentul pe care se clădește capitalul uman (Bontis, 2004).* Investiția în educație, investiția în capitalul uman creează un stoc de capital uman, concretizat în cunoștințe și competențe care generează valoare și plusvaloare.

Specialiștii în domeniu apreciază că principalele dimensiuni ale capitalului uman sunt:

- *cunoașterea*, respectiv educația formală, experiența, trainingul, dezvoltarea personalului;
- *abilitățile*, respectiv învățarea individuală, munca în echipă, comunicarea, leadershipul;
- *comportamentele*, respectiv auto-motivarea, creativitatea, satisfacția muncii.

Pentru a produce performanță, angajații unei organizații trebuie să fie de succes, să fie implicați, adică să aibă dorința și capacitatea de a contribui la succesul organizației. Este bine știut faptul că resursa umană este un activ dar și un cost pentru organizație, fapt pentru care trebuie să i se știe valoarea.

Măsurarea capitalului uman la nivel organizațional este un demers deloc ușor. A aprecia competențele propriilor salariați comportă dificultăți, fapt pentru care au fost propuși o serie de indicatori de măsurare, cum ar fi:

- competența oamenilor;
- îmbunătățirea acestor competențe;
- stabilitatea personalului;
- îmbunătățirea capacității persoanelor și a grupurilor.

Literatura de specialitate prezintă câteva modele de măsurare a capitalului uman, și anume:

- a. *Modelul de monitorizare a capitalului uman (Andrew Mayo)* identifică valoarea umană a întreprinderii sau valoarea capitalului uman ca un produs între costul ocupării forței de muncă și multiplicarea valorii individuale. Valoarea individuală este o valoare medie ponderată a capacității, a potențialului de creștere, a performanței personale.

- b. *Modelul angajament* (Sean Roebuck) definește lanțul angajat-client-profit, respectiv un angajat satisfăcut la locul de muncă va ocupa un loc de muncă „irezistibil”, care va produce servicii utile și va da valoare mărfurilor, va asigura satisfacție clientului și implicit va genera profit.
- c. *Modelul Mercer HR Consulting* se bazează pe următoarele elemente: oameni, procese de lucru, structura de management, informații, competențe, decizii, recompense, elemente aflate în interdependență. Fiecare trebuie dezvoltat astfel încât capitalul uman să le optimizeze. Așa se pot măsura valorile de capital uman și practicile de management ale organizației.

La nivelul managementului este nevoie să se cunoască atât costurile dar și productivitatea personalului. Măsurile cantitative care sunt evaluate sunt cele de cost, capacitate și timp. În schimb, mai greu de evaluat sunt măsurile calitative care se concentrează pe valoarea și reacțiile umane. Oamenii sunt cei care generează valoare și plus-valoare la nivel organizațional.

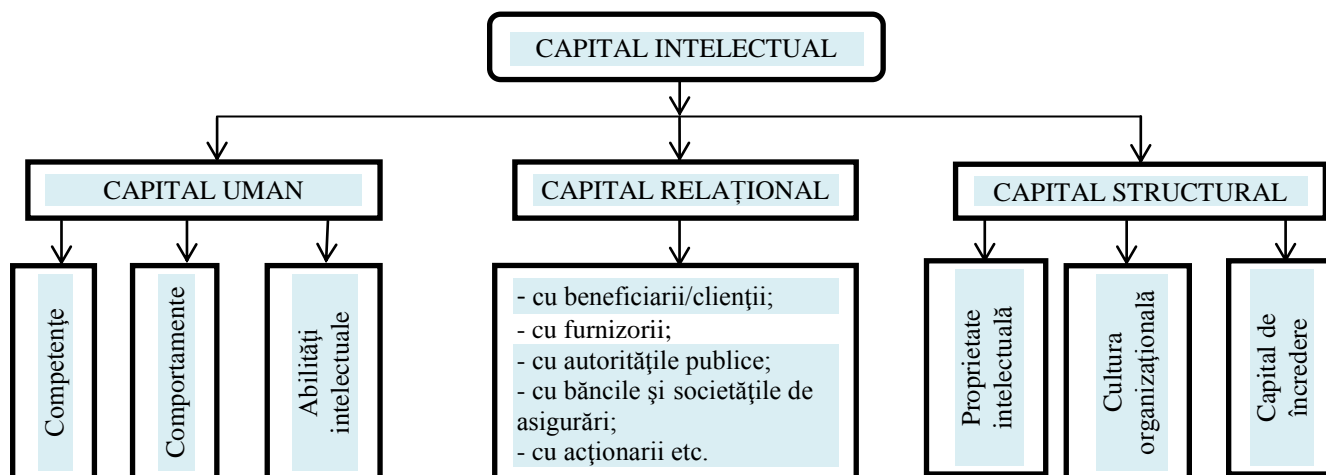
Anii 90 au provocat o schimbare a percepției asupra resurselor la nivel organizațional. Tradiționalii natură, muncă și capital sunt completați cu ceea ce numim astăzi *capital intelectual*. Inteligența umană ocupă un loc primordial în averea organizațiilor, dar modul în care produce efecte este o continuare provocare.

Incontestabil cunoașterea generează performanța, iar capitalul intelectual, acest activ intangibil (privit din perspectivă contabilă) aflat la dispoziția oricărei organizații, poate fi transformat oricând în sursă de avantaj competitiv.

Deși există o diversitate de opinii cu privire la ceea ce numim capital intelectual, două sunt relevante pentru studiul de față. Una privește capitalul intelectual ca „*materialul intelectual – cunoștințe, informații, proprietate intelectuală, experiență – care poate fi pus în folosință pentru a crea bogăție*”. Alta consideră capitalul intelectual drept, „*cunoștințe care există într-o organizație și care pot fi folosite pentru a crea avantaj competitiv*”

Componentele structurale ale capitalului intelectual sunt:

- *capitalul uman*, care cuprinde abilitățile, experiența, cunoștințele, atitudinile, creativitatea specifice personalului. Descrie ca fiind ansamblul cunoștințelor, competențelor și al experienței de care dispun angajații organizației, capitalul uman este individual și nu poate fi considerat proprietatea acesteia. Dacă organizația investeste în capitalul său uman, acesta va genera avantaj competitiv sustenabil;
- *capitalul structural*, care se referă la procese, tehnici, proceduri de îmbunătățire a muncii, a produselor și serviciilor, într-un cuvânt *infrastructura* capitalului uman. Spre deosebire de capitalul uman, capitalul structural poate fi controlat la nivel de organizație;
- *capitalul relațional*, care vizează orice tip de relații: de piață, de putere, de cooperare cu clienții și cu partenerii de afaceri.
- Într-o abordare mai completă, capitalul intelectual cuprinde următoarele active intangibile:
- *active de piață*, respectiv mărci comerciale, segmente de piață, canale de distribuție, contracte de cesiune, licențiere sau franchising, etc.;
- *active de infrastructură*: tehnologii, metodologii, procedee tehnice specifice care fac ca o organizație să funcționeze eficient;
- *active de proprietate intelectuală*: drepturi de autor, software, brevete de invenție, mărci de fabrică, de produs, de servicii (industriale, comerciale), know-how, etc.;
- *valori umane*: abilități profesionale ale salariaților, inclusiv experiențe, leadership, etc., respectiv toate acele abilități de care oamenii dispun pentru a transforma resursele și de a crea valoare și plusvaloare.



**Figura 1. Structura capitalului intelectual**

*Sursa: Realizat de autori*

La nivel organizațional, capitalul intelectual generează un adevărat „lanț al valorii”: salariații cu abilități, cunoștințe, puternic motivați și loializați, vor crea satisfacție în rândul clienților prin produse și/sau servicii de calitate, care la rândul lor vor produce câștiguri financiare și de altă natură, sau, altfel spus, performanță.

Avantajul competitiv vizează poziția deținută de firmă pe piață, capacitatea acesteia de a o menține, respectiv a o îmbunătăți. Dintr-o anumită perspectivă, avantajul competitiv se datorează faptului că organizațiile dispun de resurse diferite.

Criteriile în funcție de care aceste resurse generează avantaj competitiv sunt:

- *criteriul creării de valoare pentru client*, respectiv pentru a fi valoros trebuie să fii capabil să exploatezi oportunitățile și să neutralizezi amenințările;
- *criteriul rarității*, respectiv dacă o resursă este rară printre competitori, contribuie la obținerea de avantaj competitiv;
- *criteriul unicității*, conform căruia dacă o resursă este ușor substituibilă, scade contribuția acesteia la obținerea avantajului competitiv;

- *criteriul costului de copiere*, conform căruia dacă o resursă poate fi imitată perfect, atunci își pierde capacitatea de a genera avantaj competitiv.

Avantajul competitiv asigură supraviețuirea în lupta cu competitorii, în condițiile în care fiecare organizație evoluează într-un mod propriu, are o viziune proprie asupra afacerii, își gestionează cum știe și cum poate resursele, inclusiv cele de cunoaștere, și, mai ales, ia propriile decizii legate de competitivitate.

Într-o lume a concurenței acerbe, organizațiile trebuie să-și gestioneze eficient resursele și capacitățile intelectuale pentru a rămâne competitive.

Capitalul uman este suma totală a cunoștințelor, a experienței și capacitatea de performanță umană pe care o posedă o organizație și care pot fi aplicate pentru a crea bogăție.

Organizațiile de succes știu să-și atragă și să-și mențină talentele care adaugă valoare activului uman.

Lumea este dominată de puterea minții, multe domenii de activitate și afacerile aferente sunt localizate acolo unde există inteligență și poate fi valorificată.

Astăzi inteligența umană este apreciată ca fiind o componentă de bază a bogăției oricărei organizații. A avea omul potrivit, la locul potrivit și în momentul potrivit a devenit o prioritate pentru orice tip de afacere.

#### **REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:**

1. Barney J., *Types of Competition and the Theory of Strategy Toward an Integrative Framework*. Academy of Management, 1986.
2. Bontis, N., Review, Vol. 11, No. 4, 2004, pp. 791-800.
3. *National intellectual capital index: A United Nations initiative for the Arab region*, s. 1.: Emerald Insight.
4. Curaj A., Jianu I., *Inteligența intelectuală*, <http://www.knowledgedynamics.ro>
5. Jianu, I.; Brătianu, C. *Dinamica semantică a conceptului de capital intelectual*, Editura ASE, București, 2007.
6. Steward, T.A. *Intellectual capital. The new wealth of organizations*, Nicholas Brealey Publishing, London, 1999.
7. Sullivan, P. *Value-Driven Intellectual Capital; How to Convert Intangible Corporate Assets into Market Value*. Wiley, 2000.

### **THE DECENTRALIZING MANAGER – AN IDEAL OR A DREAM**

*BEN SHABO Rina, doctoral student ULIM from Israel*

**Abstract:** *The dilemma of centralization as opposed to decentralization is well-known in the world of management; how a manager may delegate authority and still remains the 'manager who is in the know' on the one hand, while decentralizing his authority on the other. How? Why are some managers concerned about from doing this? Which techniques and perceptions can promote the delegation of authority? How does one support delegation of authority in time management and priorities? Is a centralized manager worse than a decentralized manager? In this article I will attempt to strengthen some points on the manner of management and the characteristics, with the highlight on decentralization as one of the most important tools for effective management.*

**Keywords:** *Path – goal theory, Transformational leadership, Motivation, Strategic management, Concentration of authority, Hierarchy structure.*

"...people are not born with the skill, or perhaps the talent, to delegate power and to empower others. This process must be learned" [3]. There is no doubt that certain people find the process easier than others, but in any case learning is necessary present the model "Path-Goal Theory" to explain how the effective path to fulfilling the role of manager is to motivate his staff through transfer of fields of responsibility, trust and support. By so doing he will satisfy the needs of the staff and, additionally, will cause raised quality of results within a short time frame. If that is so, why does decentralization not occur in practice? Many managers claim that the need to train employees and to explain how to perform the work will take valuable time away from the manager, time that the manager himself could use to perform the task, which could lead to feelings of intolerance on the part of the manager. Moreover, the concern exists that the delegation of authority may bring about inferior results than those had the manager himself performed the task, which may lead to jeopardizing the performance of organizational tasks or the responsible manager, personally. Another concern connected to this is that the employee's vision as to the entire system may be partial or missing, which may present difficulty in taking into account the entire spectrum of variables and to choose a suitable decision befitting the entire organization.

Why, then, should a manager consider delegating powers? Bass [2] researched "Transformational Leadership" and found that the transformational leader motivates those he leads by charisma, intellectual stimulation, transferring responsibility, security and trust in the performance by staff and especially by being considerate. Delegation of authority in an effective manner can be a lever for the manager to achieve higher organizational profit. The manager is obligated to train employees through providing tools and gradual training, toward new roles that will result as a product of the change. The employee is obligated to learn and create a receptive environment for new and enriching trials and information, whether it is performing tasks or if the employee is granted authority for decision making. The feeling of responsibility for accomplishing the task now experienced by the employee will increase the feeling of responsibility toward the manager and toward the task. The process allows for empowerment and development of employees. This opportunity provides also for development of the manager who may now set new expectations for himself, to occupy himself with top priority fields and will allow him time for thought and plan which may develop and profit the organization in the long term – actually everyone profits, the employee is empowered and the manager decreases his work load and is freer to engage in thought and managerial, organizational activities while decreasing engagement with specifically focused tasks.

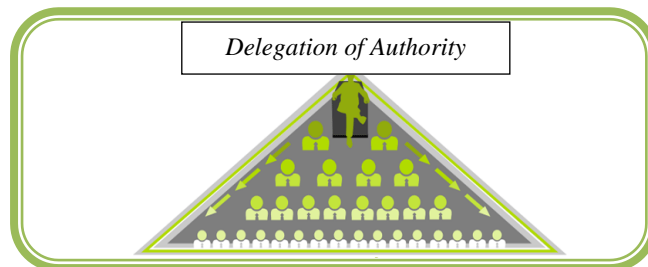
*Delegation of authority*, when done properly, can save time, so that the CEO is free to use his time and energy to enhance the business and deal with other priority issues.

Good delegation of authority helps the CEO to increase motivation in the organization and to encourage growth from within, which is from within the organization. Growth from within the organization means that the employees what they can expect as to promotion and they have a channel within which higher motivation is expressed, leading to higher quality of work.

Nearly every CEO and manager you meet will say that it is his dream to delegate authority to his underlings. If that is so, why does it not happen more often in practice?

One of the problems that many managers face is the difficulty in actually delegating authority, the experience, trying to do everything on their own for fear that the result won't be good enough. Additionally there is the problem of delegating authority in a fitting manner.

When a manager does not devote time to performing organizational strategic management and ties himself to work that others are in fact supposed to be doing, the reality is that the organization will find itself without continuous management and will not be able to make plans for the future, formulate goals or strategic planning. There are instances where the manager has failed in an attempt to delegate authority, therefore hesitating to try again in the future, or alternatively, does delegate authority but in an improper fashion, leading to the staff feeling they won't be trusted again to receive power or promotion within the organization. These situations are called: blocks. These blocks do not allow growth of the organization, does not leave the manager time to take care of what he should be doing and does not allow the staff to achieve potential by actually carrying out the task.



**Figure 1. Growth of the employee as a role player**  
 Source: developed by the author

*Popular myths about delegation of authority [1]:*

1. Every staff is interested in being delegated with authority.
2. Something is wrong with a staff not interested in being delegated authority.
3. If the manager only delegates, the rest will be done by the staff.
4. Delegation of authority is always beneficial to the organization.
5. Delegation of authority always makes the manager's work easier.

*Levels of Delegations of Authority and Empowerment:*

- The most basic level of delegation of authority – sharing the burden  
 The result is – leaving the "big" jobs for the manager
- The highest level is – sharing power and redefinition  
 The result is – increased ability of employees to consider and make decisions
- The highest level – realizing potential and development in employees of the organization  
 The result is – growth of the employee as a role player

The acronyms SMART or more to the point, SMARTER are a way of expressing delegation of authority. They point out key words for performing the task of delegating authority.



**Figure 2. Keywords for performing the task of delegating authority**  
 Source: developed by the author

Two more important elements that should be added are: centralized pleasure from the process and enthusiasm even though high motivation often comes when the employee succeeds in achieving merit due to a task given and performed to satisfaction, and may in itself provide the pleasure and enthusiasm, but the reality is different since it is not always possible to ensure that people who have received authority will work with pleasure and enthusiasm.

**Table 1. Tasks for delegation fit SMART standards**

Task Definition	Which task is suitable for delegation? Will the task fit SMART standards?
Choose individual or group	What is the reason for choosing this individual or this group? What will they achieve? What will you achieve?
Evaluate skills and necessary training	Would some other individual or group be more suitable for the task? Do they understand what is involved? If not, delegation of authority is not an option
Explain the reasons	Why the task or responsibility is being delegated. Why it is being delegated to them. What is the importance and relevance? Where does the task fit into the larger picture?
Declaration of expected results	What can be achieved? Check through request and receive feedback: understanding of the task, measurement of results. Ensure that the task is performed according to clear measurements which are understood by the employee.
Expected use of resources	Discuss what is required for completion of the task. Take into account the people, location, equipment, finances, materials and anything else relevant to the particular task.
Agree on due date	Setting a due date for completion of the work or, if it is an ongoing project, date for presentation? Dates for handing in reports? If it is a complex task that should be performed in stages, what are the stages in priorities?

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Support and communication	Inform all relevant parties of delegation of authority. Don't let the people who you have delegated them power be the ones to tell their colleagues about their new role. Inform them of what they need to know concerning protocol, definition, policies, etc.
Feedback on results	It is important that a person performing a task know how he is progressing and if he is achieving goals. If there is a problem, it needs to be resolved. You must accept failures and reward success.

*Source: developed by the author*

What, then, is meant by delegation and decentralization? Delegation of authority is not just telling another person what to do. It is a wide spectrum of variable freedom given in order to accomplish a task. The more a person is trustworthy and skilled, so the amount of freedom given may be increased. As the importance of the task increases so must there be a larger amount of control and care taken in the amount of freedom, especially if the task is dependent on a good result. Make sure to choose the most suitable option according to the situation. It is important to ask the individual what measure of responsibility he feels comfortable with. Why take a guess?

When the question is posed, agreement on the measure of responsibility may be agreed upon. Some people are decisive, others, less so. It is your responsibility to agree on the amount of freedom that is suitable so that their role will be performed in the most effective way with minimum intervention from you. Involving the individual in the agreement on freedom of action allows for the creation of a type of work contract.

*Examples for different levels of delegation of authority*

The following examples show how delegation of authority allows for a freer range of one kind or another to perform tasks. Level one level is the lowest level of freedom (no freedom at all) while Level ten is the highest and most rare level found in companies.

1. "Wait till you're told" or "do exactly as I say" or "follow these instructions precisely" – these are focused instructions and leave no freedom whatsoever.
2. "Look at this and tell me what the situation is. I will decide." – This is a request for investigation and analysis of the situation, but not for a recommendation. The person delegated with authority is still responsible.
3. "Look at this and tell me what the situation is – we'll decide together" – here there is a significant change from Level 2. This level of delegated authority encourages and makes it possible to perform analysis and to make a cooperative decision, which could be beneficial for both sides and to their development.
4. "Tell me what the situation is and how I can help you to deal with it. Then we shall carry out the decision." – This level opens the possibility for more freedom to analyze and make a decision on a suitable course of action.
5. Give me your analysis of the situation (reasons, options, pros and cons) and recommendations. I will let you decide how to proceed – this Level requires analysis and a recommendation, but you will still have the final word before actually carrying out the decision.
6. "Decide and tell me what you've decided, then wait for approval from me before proceeding" – the person is confident in managing the situation and the options and is apparently skilled enough to make decisions and carry them out, but because of the importance of the task or for reasons of personal skills or other variables, the manager prefer to reserve control on the timing. This Level of delegation of authority may be frustrating for some people if it is used often and for long periods of time, after people need to wait after they have invested time and effort.
7. "Decide and tell me what you've decided, then proceed and I'll tell you when to stop. – Now the employee starts to control the action. Slowly increased responsibility saves time. Now the default is positive and not negative. This is a change for freedom in delegating authority and a way to bring about effective growth of people within the organization.
8. "Decide and act – let me know what you've done (and the result) – this level of delegation of authority saves even more time. This level gives the option of follow-up by the manager after performing the task, a necessary element when employees are given more space.
9. "Decide and act – no need to let me know what you've done (and the result) – This Level gives the greatest amount of freedom to the employee to act. A high level of self-confidence is necessary here and usually there is an evaluation of the operation according to the general results, usually weeks or months later. Feedback remains a central and important tool even though the relationship becomes a bit different.
10. "Make a decision where necessary and deal with the situation accordingly. This is your area of responsibility now" – this is the most freedom given to a person who would not ordinarily be given such responsibility if not for the change in role. This is strategic delegation of authority. It gives the employee responsibility to define what is happening on a project. The tasks, analysis and decision making are necessary for managing the project. Delegation of authority here becomes part of your role – not only a task or project.

Decentralization and centralization provide a solution for the differing needs existing in an organization. The choice of combining between the two is based on the characteristics of the organization, its strategies and its structure, the training system and its goals. Each choice needs to be supported with processes and tools that will make it possible to find hidden opportunities and for superior organizational management. The manager who decentralizes is the ideal for achievement and realization.

**BIBLIOGRAPHICAL REFERENCES:**

1. Bacal, R., [http://www.city.grande-prairie.ab.ca/self\\_emp.htm](http://www.city.grande-prairie.ab.ca/self_emp.htm) "five Myths About Empowerment", 1994.
2. Bass, B. M., *Leadership and Performance*, New York, Free Press, 1985.
3. Burke, W.W., *Leadership as empowering others*. In S.Strivastara, (Ed.) *Executive Power* (pp. 55-77) SF: Jossey-Bass, 1986.
4. Rosnoser, N. Shimron, S., *Delegation of Authority and Empowerment*. The Haim Tzippori Community Education Center, Community Center Society of Israel Ltd, 2001.

**Abstract:** *The present scientific endeavor speaks about the flexicurity, as the main mechanism of the labor market in general, and as an important element of increasing employment in particular. Taking into account the significance and the positive effects, resulted from the implementation of this concept, we aim to develop this subject, of real importance, but also very necessary for the Moldovan economy. In this context, we focused more on the theoretical and conceptual aspect of flexicurity, by presented more definitions and specific elements. Also are describes the principles that allow the effective implementation of flexicurity. Taking into account that flexicurity has been initiated and developed at the level of the European Union, the five specific models of this concept that have emerged at European level are presented, by highlighting their defining characteristics.*

**Keywords:** *flexicurity, flexibility, security, employment, unemployment.*

Ocuparea forței de muncă reprezintă o problemă importantă atât din punct de vedere economic, cât și social. Dimensiunea economică este determinată de faptul că cu cât nivelul de ocupare este mai înalt, cu atât este mai mare nivelul de dezvoltare economică a țării. Dimensiunea socială se caracterizează prin faptul că orice ocupare oferă persoanei apte de muncă un venit și, prin urmare, un nivel de trai mai înalt. Pornind de la aceste afirmații, de-a lungul timpului, ocuparea forței de muncă a constituit o problemă majoră atât pentru cercetători, cât și pentru persoane politice, abilitate să ia decizii adecvate și eficiente care să îmbunătățească acest indicator.

În vederea dezvoltării unei economii competitive și asigurării unui nivel înalt al calității vieții, se impune un nivel înalt al ocupării forței de muncă pentru toate categoriile de persoane. Noile cerințe impuse de economia concurențială au făcut ca unele categorii de persoane, în special cele cu un nivel redus de instruire profesională, să se autoexcludă de pe piața muncii. În aceste condiții, intervenția statului, prin implementarea unor măsuri active pe piața muncii ce ar menține forța de muncă în mediul profesional, devine una iminentă.

Flexicuritatea reprezintă acel element care poate contribui direct la sporirea ocupării forței de muncă. Inițiat și dezvoltat de prim ministrul danez P. N. Rasmussen, flexicuritatea reprezintă o sinergie între nevoile angajatorilor în materie de flexibilitate și cele ale angajaților în ceea ce privește securitatea locului de muncă. Echilibrul dintre flexibilitate și securitate pe piața muncii, exprimat de flexicuritate a început să devină o preocupare pentru partenerii sociali și factorii politici din Danemarca, Belgia, Germania, Austria și Franța, astfel încât termenul de flexicuritate a început să ofere consistență discursului politic la nivel european începând cu anii 1996-1997.

Odată cu punerea în aplicare a Strategiei Lisabona și a Strategiei 2020, flexicuritatea a devenit un element-cheie a politicii europene privind ocuparea forței de muncă. În vederea apropierei față de obiectivele Strategiei Lisabona pentru locuri de muncă mai multe și mai bune se cer metode noi de flexibilitate și securitate, atât pentru persoane fizice și organizații, cât și pentru statele membre și Uniunea Europeană. Cetățenii UE acceptă nevoia de adaptare și schimbare. Rezultatele unui sondaj arată că:

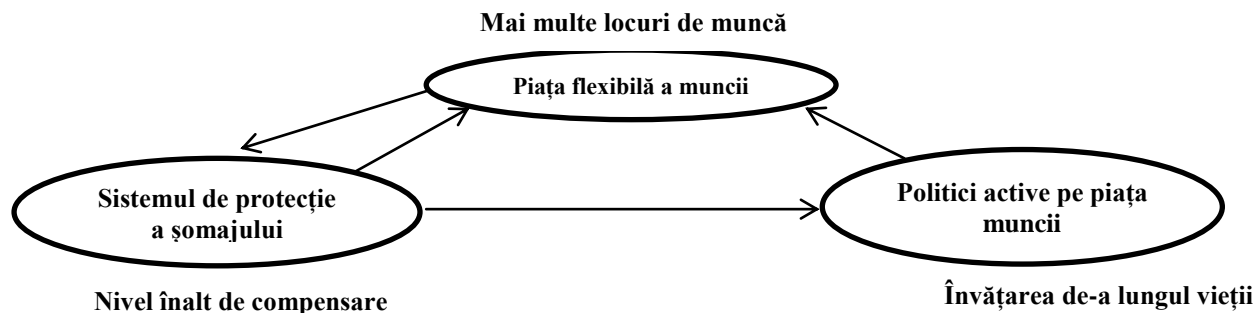
- 76% dintre europeni sunt de acord cu faptul că ocuparea aceluiași loc de muncă pe durata întregii vieți este de domeniul trecutului;
- 76% consideră capacitatea de a schimba cu ușurință un loc de muncă un atu pentru a găsi un loc de muncă în prezent;
- 72% sunt de părere că pentru încurajarea creării de locuri de muncă, contractele ar trebui să devină mai flexibile;
- 88% dintre cetățeni sunt de părere că formarea profesională continuă îmbunătățește perspectivele de a obține un loc de muncă.

Raportul comun al Comisiei Europene din anul 2005 și din 2006 privind ocuparea forței de muncă a recunoscut flexicuritatea drept o prioritate și a subliniat că un bun echilibru între flexibilitate și securitate poate fi atins prin interacțiunea a patru elemente-cheie:

- aranjamente contractuale flexibile și fiabile;
- strategii complete de învățare pe tot parcursul vieții;
- sisteme moderne de securitate socială;
- politici active eficiente pentru piața forței de muncă.

Conceptul de „flexisecuritate” se bazează, în primul rând, pe ideea că cele două dimensiuni: flexibilitatea și securitatea nu sunt contradictorii, ci se sprijină reciproc, în special în contextul noilor provocări, cum ar fi globalizarea, cu care se confruntă atât țările dezvoltate cât și cele în curs de dezvoltare. Flexicuritatea poate fi definită ca o strategie integrată pentru întărirea simultană a flexibilității și securității pe piața muncii. O definiție frecvent utilizată aparține lui Ton Wilthagen și colab., care definesc conceptul de flexicuritate ca o *strategie politică* ce încearcă, în mod sincronizat și deliberat, să sporească flexibilitatea piețelor muncii, organizarea muncii și relațiile de muncă, pe de o parte, și să sporească securitatea – securitatea ocupării și securitatea socială – mai ales pentru grupurile defavorizate de pe piața muncii sau din afara acesteia, pe de altă parte.” (Wilthagen, 1998; Wilthagen și Rogowski, 2002, Wilthagen și Tros 2004).

Potrivit OECD, flexicuritatea reprezintă politica eficientă promovată în sensul de a veni în întâmpinarea ambelor obiective: cel de ocupare și cel social, care implică un grad modest de reglementare a protecției ocupării combinat cu servicii care sprijină noii lucrători să intre în ocupare prin creșterea gradului lor de atractivitate pentru angajatori. Acest lucru impune o abordare a „obligațiilor mutuale”, în care beneficiarilor de protecție socială le sunt oferite servicii de consiliere, sprijinire în căutarea unui loc de muncă și alte servicii de inserție profesională iar în contrapartidă, pentru a primi în continuare venitul de înlocuire, indivizii trebuie să caute în mod activ un loc de muncă sau să facă eforturi în vederea îmbunătățirii șanselor lor de a se angaja”. În definiția Organizației Internaționale a Muncii, flexicuritatea este privită ca un echilibru cu măsurile active de pe piața muncii, în vederea combinării flexibilității cu securitatea. Flexibilitatea, stabilitatea și securitatea orientate în vederea adaptării la schimbările structurale și securitatea pentru nevoile lucrătorului. Propunerea unei politici de „mobilitate protejată” pe piața muncii, împreună cu politicile active de pe piața muncii care ținesc combinarea flexibilității cu securitatea. În figura 1 sunt prezentate elementele-cheie ale flexicurității.



Potrivit Figurii 1, există mai multe fluxuri de persoane între diferite poziții: de lucru, de bunăstare și a programelor active de pe piața forței de muncă. Astfel, cele două direcții care leagă piața flexibilă a forței de muncă și sistemul de protecție socială productiv indică faptul că un număr mare de lucrători sunt afectați de șomaj în fiecare an, dar că cei mai mulți dintre ei revin în mediul profesional, adică la locurile de muncă după o perioadă scurtă de șomaj. Cei care nu se încadrează repede în categoria forței de muncă ocupate, sunt asistați de programe active în domeniul pieței forței de muncă, înainte de a reintra într-un loc de muncă. Interacțiunea dintre piețele forței de muncă publice și private și instituțiile pieței forței de muncă în stabilirea triunghiului de aur oferă mai degrabă un model unic de piață a forței de muncă care funcționează și se bazează atât pe mobilitatea forței de muncă, cât și pe înaltă securitate în rândul forței de muncă.

Argumentul care stă la baza conceptului triunghiului de aur este că succesul sistemului de angajare a forței de muncă danez se datorează unei combinații unice între flexibilitate (măsurată de un nivel ridicat de mobilitate a locurilor de muncă), securitate socială (un sistem generos care asigură bunăstarea pentru șomeri) și programe active în domeniul pieței forței de muncă, care toate susțin transformarea în curs de desfășurare a economiei. Succesul sistemului danez de flexibilitate este, conform Grupului European de experți în domeniul flexibilității, un rezultat al combinării asigurărilor de șomaj, relativa flexibilitate a legislației muncii și eforturile instituțiilor publice de a ajuta oamenii să găsească locuri de muncă.

Termenul de „flexibilitate” semnifică o anumită capacitate de a reacționa și de a se adapta la schimbări, el referindu-se, în cadrul dezbaterilor actuale, la ambii parteneri ai raportului de muncă, devenind astfel imperios necesar ca atât firmele europene, cât și lucrătorii din cadrul acestora, să manifeste mai multă flexibilitate și mai multă adaptabilitate în fața schimbărilor economice continue și a restructurării organizațiilor, în condițiile în care companiile se confruntă zilnic cu provocarea de a realiza un echilibru între necesitățile organizației (productivitatea muncii, termenele scurte de livrare, satisfacția clienților, creșterea cotei de piață, inovarea etc.), și necesitățile și interesele angajaților (un mai bun echilibru între viața profesională și viața personală, dezvoltarea carierei profesionale, îmbunătățirea condițiilor de muncă etc.).

În ceea ce privește cea de-a doua latură a noțiunii de „flexibilitate”, o primă observație se referă la originea cuvântului „securitate”, care provine din latinescul *securitas*. Asocierea noțiunii de securitate cu domeniul relațiilor sociale în general, și al relațiilor de muncă, în special, conduce la semnificația de contracarare a consecințelor unor evenimente, calificate ca riscuri sociale, prin diminuarea ori sistarea veniturilor obținute în urma efectuării prestației muncii în cadrul raporturilor de muncă sau prin creșterea cheltuielilor ca urmare a apariției lor. Sunt considerate astfel de evenimente: boala, invaliditatea, maternitatea, bătrânețea, accidentul de muncă și bolile profesionale, decesul, obligațiunile și responsabilitățile familiale și, nu în ultimul rând, șomajul.

Realizarea cu succes a flexibilității la nivelul Uniunii Europene presupune luarea în considerație a următoarelor principii:

- *flexibilitatea* implică prevederi contractuale flexibile și sigure (din perspectiva angajatorului și a angajatului, a persoanelor încadrate în muncă și a celor care fac parte din categoriile excluse), strategii cuprinzătoare de învățare pe tot parcursul vieții, politici active în domeniul pieței forței de muncă eficiente și sisteme moderne de asigurare socială. Obiectivul acestora este de a consolida punerea în aplicare a strategiei de creștere și locuri de muncă și a modelului social european, asigurând noi forme de flexibilitate și securitate pentru creșterea adaptabilității, a ocupării forței de muncă și a coeziunii sociale;
- *flexibilitatea* implică un echilibru între drepturi și responsabilități pentru angajatori, lucrători, cei care caută un loc de muncă și autoritățile publice;
- *flexibilitatea* trebuie adaptată circumstanțelor, piețelor forței de muncă și relațiilor de muncă specifice ale statelor membre. Prin urmare, flexibilitatea nu se referă la un model unic de piață a forței de muncă sau la o strategie unică de politici;
- *flexibilitatea* trebuie să reducă diferența între persoanele încadrate în muncă și cele care fac parte din categoriile excluse. Cei care sunt încadrați în muncă în prezent au nevoie de asistență pentru a fi pregătiți și protejați în timpul tranziției de la un loc de muncă la altul. Cei care fac parte din categoriile excluse în prezent de pe piața muncii, inclusiv cei care nu au un loc de muncă, printre care predomină ca număr femeile, tinerii și migranții, au nevoie de posibilități de acces facile spre un loc de muncă și de temeuri pentru a permite progresul spre prevederi contractuale stabile;
- *flexibilitatea* trebuie promovată atât pe plan intern, adică în cadrul organizației, cât și pe plan extern, de la o organizație la alta. O flexibilitate suficientă în ceea ce privește angajarea și disponibilizarea trebuie să fie însoțită de tranziții sigure de la un loc de muncă la altul. Mobilitatea ascendentă trebuie facilitată, precum și cea între șomaj sau inactivitate și muncă. Locurile de muncă de calitate cu o conducere capabilă, o bună organizare a muncii și actualizarea continuă a competențelor reprezintă obiective ale flexibilității. Protecția socială trebuie să sprijine, dar nu să împiedice mobilitatea;
- *flexibilitatea* trebuie să sprijine egalitatea de șanse promovând accesul egal la locuri de muncă de calitate pentru bărbați și femei și oferind posibilitatea de a reconcilia viața profesională și cea familială, precum și asigurând șanse egale pentru migranți, lucrători tineri, cei cu nevoi speciale și cei în vârstă;
- *flexibilitatea* prevede un climat de încredere între autoritățile publice și partenerii sociali, toți fiind pregătiți să își asume responsabilitatea pentru schimbări și să inițieze politici echilibrate;

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

- *politicile de flexicuritate* implică costuri bugetare și ar trebui aplicate, astfel încât să contribuie la sustenabilitatea politicilor bugetare.

Principiile flexicurității muncii, recunoscute în totalitate de țările membre UE, se suprapun peste realitățile pieței muncii din fiecare țară, diferențele economice, sociale, culturale, religioase, chiar, au condus la modele sociale distincte, caracterizate de performanțe diferite [Boeri, 2002], privitoare la:

- reducerea inegalității veniturilor și a sărăciei;
- protecția privind riscul de piață a muncii neasigurate;
- recompensa pentru participare pe piața muncii.

Cele cinci modele sociale, care acoperă tot atâtea arii geografice europene au condus la dezvoltarea a cinci modele de flexicuritate a muncii, respectiv:

- modelul nordic – Danemarca, Finlanda, Suedia, Olanda;
- modelul anglo-saxon – Marea Britanie, Irlanda;
- modelul continental – Austria, Belgia, Franța, Germania, Luxemburg;
- modelul mediteranean – Cipru, Grecia, Italia, Malta, Portugalia, Spania;
- modelul central și est european – Bulgaria, Cehia, Estonia, Letonia, Lituania, Polonia, România, Slovacia, Slovenia, Ungaria.

Modelul nordic este caracterizat printr-un nivel ridicat al securității sociale și printr-o intervenție fiscală puternică pe piața muncii. Țările ce aparțin acestui model au reputația că folosesc procesul de învățare orientat asupra diferitelor forme de muncă, iar partenerilor sociali le este acordată autonomie pentru a media piața muncii cu procesul educațional.

Modelul anglo-saxon se caracterizează prin dezvoltarea unor sisteme de asistență socială orientate strict spre: persoane cu nevoi speciale, persoane în vârstă sau cu anumite vulnerabilități. Țările ce fac parte din acest model sunt recunoscute prin relațiile libere dintre partenerii sociali pe piața muncii care nu este atât de strict reglementată ca în cazul celorlalte modele.

Modelul continental cu sindicate puternice se bazează, cu precădere, pe ajutoare de șomaj și pensii și au foarte bine gândit sistemul de negociere colectivă.

Modelul mediteranean a dezvoltat sisteme sociale care prevăd pensionarea timpurie și beneficii pentru angajați (13, 14 salarii anuale, sărbători legale numeroase, premii etc.). Țările care fac parte din acest model sunt caracterizate prin angajatori autoritari și sindicate politizate (sindicatul răspund la factorul politic) și divizate, în sensul că dialogul social între diferite uniuni sindicale este scăzut, uneori aproape inexistent, uitându-se astfel scopul principal al acestor entități și anume reprezentarea membrilor sindicali și vegherea asupra drepturilor acestora și a intereselor colective.

Modelul central și est european, după experiența „lagărului socialist” și dispariția fostei Uniuni Sovietice au parcurs o perioadă de tranziție spre economia concurențială, fiind afectate într-o măsură mai mică sau mai mare de inflație, șomaj și criză financiară. Țările ce aparțin acestui model au avut de implementat noi mecanisme ale pieței muncii, specifice economiei concurențiale, fapt ce a condus la întâmpinarea unor dificultăți reale pentru construirea unui model social viabil.

Indiferent de modelul aplicat, flexicuritatea, prin conținutul său, trebuie să conducă la:

1. Reducerea asimetriei între ocuparea forței de muncă non-standard și standard prin integrarea de contracte non-standard în conformitate cu legislația muncii, convențiile colective, securitate socială și învățarea continuă, precum și prin luarea în considerare a faptului că organizațiile pot deveni mai atractive pentru potențialii angajați, ca rezultat al aplicării unor contracte standard;
2. Consolidarea organizațiilor și a adaptabilității lucrătorilor prin dezvoltarea și asigurarea unei securități a tranziției;
3. Identificarea oportunităților și a lacunelor de competențe în rândul forței de muncă, prin extinderea și aprofundarea investițiilor în formarea profesională;
4. Sporirea oportunităților de angajare pentru avantajul beneficiarilor, prevenirea dependenței pe termen lung de ajutoare, regularizarea muncii informale și construirea mai multor capacități instituționale pentru schimbare.

Flexicuritatea rămâne principalul instrument pentru combaterea șomajului pe termen lung și al segmentării pieței forței de muncă, deoarece implică politici active pe piața muncii, legi moderne de muncă și sisteme eficiente de securitate socială, toate susținute de un nivel înalt și eficient al învățării pe tot parcursul vieții, care facilitează tranziția în timpul ciclului de viață și conduce la crearea de noi locuri de muncă. La nivelul Uniunii europene, efectele implementării flexicurității muncii au condus nemijlocit la sporirea ratei de ocupare a forței de muncă și la diminuarea șomajului, chiar și în acele țări europene care au fost cel mai mult afectate de criza din anul 2008. Odată ce și-a demonstrat eficacitate, flexicuritatea reprezintă unul din pilonii de bază ai Strategiei UE de Ocupare 2020. Deși la nivelul Uniunii Europene, flexicuritatea se implementează de mai bine de 15 ani, pentru Republica Moldova acest concept este un element de noutate, regăsindu-se, pentru prima dată, în Strategia de Ocupare a Forței de Muncă pentru perioada 2016-2021.

#### **REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:**

1. Madsen Per Kongshøj (2006). *“Flexicurity – A new perspective on labour markets and welfare states in Europe”*. CARMA Centre for Labour Market Research Aalborg University Aalborg University CARMA Research paper 2006:1.
2. Tangian Andranik (2007) *“European flexicurity: concepts and consistent policies*. Hans Böckler Foundation, D-40476 Düsseldorf, Germany.
3. Tangian Andranik (2006). *“European flexicurity: concepts (operational definitions), methodology (monitoring instruments), and policies (consistent implementations)”*. WSI-Diskussionspapier Nr. 148 October 2006.
4. Tros F. (2004a) *Towards “flexicurity” in policies for the older workers in EU-countries?* IREC Conference 2004 Utrecht, August 2004 Hugo Sinzheimer Institute, University of Amsterdam, The Netherlands.
5. Tros F. (2004b) *‘Flexicurity’ and HR-policies for the older workers*. WP for the Workshop. TLM Work Package 7 ‘Active retirement’ Alcalá, June 2-3 2004, Alcalá. Updated september 2004.
6. Wiltagen T. (1998). *“Flexicurity: A New Paradigm for Labour Market Policy Reform?”*. März 1998.
7. Wilthagen, T. and F. Tros (2004). *“The Concept of “Flexicurity”: A new approach to regulating employment and labour markets*. Transfer 10(2): 166-186.



- Comisia Comunitatilor Europene (2007) "Către principii comune ale flexicuritatii: Locuri de muncă mai multe și mai bune prin flexibilitate și securitate".
- Raport Flexisecuritate. Observatorul National al Ocuparii și Formarii Profesionale a Fotei de Munca. Septembrie 2007. Valabil online la: [www.mmuncii.ro/pub/imagemanager/images/file/Rapoarte.../261007rapsept.pdf](http://www.mmuncii.ro/pub/imagemanager/images/file/Rapoarte.../261007rapsept.pdf)

## MIGRAȚIA DE REVENIRE – OBIECTIV AL POLITICII MIGRAȚIONISTE A REPUBLICII MOLDOVA

*BRANAȘCO Natalia, dr., conf. univ., USARB*  
*FILIP Nelly, dr., conf. univ., ASEM*

**Abstract:** Stimulating the return migration of migrant workers is a strategic goal of migration policy promoted by countries facing enormous waves of departures abroad labor. Theoretical and empirical literature on migration from countries in course of developing has assessed the possibility of countries of origin to benefit from international labor migration. In this context were outlined three ways: the return migration, remittances and incentives. The national strategy on migration and asylum for 2011-2020 includes a compartment for returning migrants, as people often face problems returning socioeconomic reintegration which is why it's necessary to create a favorable environment for adaptation of former migrants. Thus facilitating the reintegration of returning migrant workers and their economic, social, etc. is the first objective of this point. To achieve this objective was developed an action plan on stimulating the return and reintegration of Moldovan migrant workers 2012-2014.

**Keywords:** international labor migration, migrants, circular migration, return migration, migration policy.

Migrația în contextul securității naționale devine una dintre cele mai actuale probleme ale politicii de stat din majoritatea țărilor lumii, cauzele fiind diferite, de la excedentul de migranți până la necesitatea soluționării dezechilibrului demografic prin intermediul fluxurilor migraționiste. Asigurarea securității este posibilă prin elaborarea unor politici eficiente, inclusiv a politicii migraționiste, realizarea lor bazându-se pe consolidarea socială, susținerea scopurilor și acțiunilor guvernamentale de către societate, deoarece securitatea nu poate exista izolat, ea fiind corelată cu viața individului, a societății și a statului. Specificul politicii migraționiste constă în faptul că aceasta are tangențe atât cu problemele politicilor economice, cât și cu cultura, tradițiile și identitatea societății. Politica migraționistă este un proces de concordanță a intereselor statului în domeniul reglementării migrației cu interesele migranților, ale societății, ale elitelor economice și politice, ale partidelor și instituțiilor sociale.

Pentru Republica Moldova necesitatea unei politici migraționiste adecvate situației actuale este imperativă, iar guvernul a conștientizat faptul că reglementarea migrației forței de muncă depinde de rezolvarea problemelor de eradicare a sărăciei, sporirea ocupării forței de muncă, creșterea potențialului socioeconomic al țării și a bunăstării cetățenilor. Politica migraționistă începe să fie analizată în contextul politicilor sociale, în logica subordonării politicii migraționiste priorităților naționale și corelației cu perspectivele de dezvoltare ale țării. În același context, suntem de opinia că politica migraționistă a Republicii Moldova trebuie să conțină deziderate privind realizarea scopurilor economice, sociale și strategice în reglementarea migrației forței de muncă. Unul dintre scopurile sociale prioritare ale gestiunii migrației în cazul țării noastre este asigurarea securității lucrătorilor migranți, prin încheierea acordurilor bilaterale cu țările în care s-au stabilit migranții moldoveni în vederea acordării acestor migranți a drepturilor de dobândire a asigurării cu pensii și a altor beneficii sociale, în cazul migrației circulare și al migrației de revenire.

Evidențiem faptul că un scop strategic a politicii migraționiste constă în încurajarea migrației circulare, prin care pot fi ameliorate și consecințele demografice negative, mai ales reducerea populației țării. Drept căi de optimizare sunt recunoscute astfel de acțiuni cum sunt îmbunătățirea comunicării sociale, economice, politice și culturale la toate nivelurile între țările de origine și cele de destinație, optimizarea fluxurilor de informații cu privire la piața muncii din țările-gază ale migranților din Republica Moldova, astfel încât ei să cunoască ofertele, condițiile de muncă și aplicarea mecanismelor de cooperare internațională între țările de origine și cele de destinație ale migranților, iar migrația nereglementată și munca la negru să fie eliminate [1].

În ultimii ani, migrația circulară a fost promovată în cercurile internaționale ca o soluție la multiplele probleme persistente și greu de rezolvat ale migrației internaționale. Acest lucru se accentuează în contextul discursului migrație – dezvoltare, în care se susține că migrația circulară este generatoare de triple beneficii – și pentru țările de origine, și pentru țările de destinație, și pentru migrant.

În Republica Moldova, migrația circulară se evidențiază tot mai pregnant în ultimele două decenii. În conformitate cu datele Anchetei Forței de Muncă, în perioada 2007-2016, circa 300 de mii de cetățeni moldoveni se aflau la muncă peste hotare, dintre care majoritatea sunt bărbați.

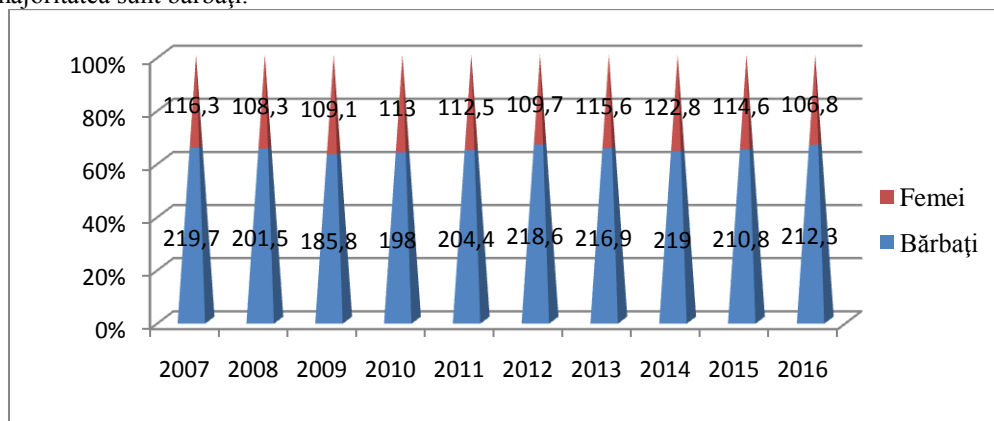


Figura 1. Migrația circulară/temporară a forței de muncă pentru anii 2007-2016

Sursa: elaborat de autor după sursa 5

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Cu toate că există opinii că volumul migrației din Republica Moldova s-a redus, totuși studiile efectuate confirmă tendința de creștere a numărului de migranți și chiar prognoze de creștere în viitorul apropiat. În același timp, se constată că migrația pe termen lung este tot mai preferată de tineri. O tendință nouă în rândul migranților moldoveni este că ei manifestă un interes tot mai mare pentru țările din nordul Europei.

Pornind de la beneficiile migrației circulare, considerăm că statele implicate în procesul migrației externe a forței de muncă (în etapa actuală, practic majoritatea statelor lumii) trebuie să întreprindă mai multe măsuri pentru extinderea programelor de migrație circulară, tratându-le în calitate de măsuri de extindere a canalelor legale de migrație pentru lucrătorii cu calificări joase, medii și înalte din țările în curs de dezvoltare. Însă cea mai sustenabilă soluție în vederea sprijinirii migrației circulare, în opinia noastră, ar fi tratarea acesteia din perspectiva teoriei sistemelor și reglementarea întregului proces migrator începând de la etapa premigrațională, plecare, sosire/primire, ședere, întoarcere și reintegrare.

Stimularea migrației de revenire a muncitorilor migranți este un alt scop strategic al politicii migraționiste promovate de către țările care se confruntă cu valuri enorme de plecări peste hotare ale forței de muncă. Literatura teoretică și empirică privind migrația din țările în curs de dezvoltate a evaluat posibilitatea țărilor de origine de a obține beneficii în urma migrației internaționale a forței de muncă. În acest sens, au fost subliniate trei modalități: migrația de revenire, remitențele și stimulentele. Migrația de revenire este, probabil, aspectul ciclului de migrare care până în prezent s-a bucurat de cea mai mică atenție, și aceasta deoarece cele mai multe resurse de cercetare se află în țările foarte dezvoltate, în timp ce majoritatea repatriaților se întorc în țările în curs de dezvoltare. Acest lucru este cu atât mai regretabil, cu cât percepțiile despre procesul de revenire și atitudinile față de migrația de return au un impact semnificativ asupra experienței emigranților întorși și a comunității de primire. Ca regulă generală, migranții reîntorși, considerați că și-au atins succesul financiar în străinătate, sunt priviți favorabil și pot dobândi chiar statutul de model. Pe de altă parte, cei care revin acasă din cauza unor încercări eșuate de obținere a unui loc de muncă sau de ședere în străinătate pot avea senzația că și-au dezamăgit familia și prietenii. Percepțiile sunt nuanțate în continuare, în funcție de faptul dacă întoarcerea a fost voluntară sau involuntară [1].

În Republica Moldova, de asemenea, se atestă migrația de revenire. Rezultatele studiului desfășurat în anul 2012 de către organizațiile IASCI și CIVIS reflectă o tendință de întoarcere, circa 44 mii de migranți au revenit permanent acasă, primele trei țări din care revin mai mulți migranți sunt Federația Rusă (49%), Italia (15%) și Israel (12%). De asemenea, s-a determinat că cea mai puternică intenție de a reveni o au migranții cu vârste mai mari, persoanele care au lăsat familia în țară și cei care au economisit suma necesară, e mai mare probabilitatea ca să revină persoanele care lucrează în agricultură, construcții și îngrijire la domiciliu, și cei care au un grad de ocupare mai scăzut. În acest context, evidențiem faptul că cetățenii reveniți aduc în țară capital financiar, noi aptitudini și experiențe, contacte personale din alte țări. În același timp, rezultatele sondajului determină două tendințe contradictorii: creșterea numărului de migranți care revin și reducerea numărului de migranți care au intenția de a reveni, mai ales din țările Uniunii Europene [2].

Factorul cel mai important ce determină revenirea migranților este acumularea economiilor necesare, dar menționăm și influența climatului investițional și posibilităților de angajare la muncă. În același timp, evidențiem existența unor factori care pot să reducă intenția de revenire a migranților, precum nerealizarea obiectivelor de către migrant, posibilitatea de reîntregire a familiei și îmbunătățirea statutului social-economic în țara gazdă. Sondajul efectuat determină o tendință de reducere a intenției de revenire de la 71% la 59%, pe când procesul de reunificare a familiei se amplifică, mai ales în țările Uniunii Europene. Un alt rezultat alarmant este faptul că migranții tineri au un nivel înalt al intenției de migrare pe termen lung și sunt cel mai puțin predispuși să revină cu traiul permanent. Astfel, aceste rezultate confirmă datele existente despre îmbătrânirea populației și reducerea numărului de persoane economic active din Republica Moldova [2].

Migranții moldoveni continuă să remită mai mulți bani, în comparație cu migranții din alte țări, suma anuală medie a remitențelor în 2012 a fost 3 556 Euro per familie, ceea ce reprezintă 21% din venitul net. Obiectivele principale de economisire sunt procurarea sau repararea locuinței, inițierea afacerilor, educația copiilor și asigurarea pensiei. Dar, estimările evidențiază o descreștere a interesului de a procura imobil ca o modalitate de investiții, fapt ce poate fi explicat și prin gradul redus al intenției de revenire. O tendință importantă, determinată în urma studiului este faptul că are loc majorarea nivelului de economisire în scopul realizării investițiilor în afaceri (36%). Din cauza că migranții din țările Uniunii Europene și-au redus intenția de a reveni în țară, se accentuează și micșorarea interesului investițional de la 60% în 2009 la 37% în 2012, astfel se poate afirma că se atestă o relație de cauzalitate dintre intenția de revenire și comportamentul investițional al migranților. Domeniile principale în care investesc migranții reveniți sunt comerțul, agricultura, construcțiile și serviciile. În anul 2012 doar 6% din totalul volumului de remitențe a fost alocat pentru investiții în afaceri, cu toate acestea 48% sunt foarte interesați să inițieze o afacere în comunitatea lor, chiar și unii dintre migranții care nu au intenția de a reveni (37%) ar dori să investească în țara de origine [2].

Generalizând literatura consultată, constatăm că reîntoarcerea emigranților pe piața națională a muncii are o serie de efecte benefice:

- contribuie la creșterea performanțelor economice;
- stimulează absorbția progresului tehnologic;
- promovează relații de muncă moderne, de competiție;
- contribuie la dezvoltarea unei culturi a muncii compatibile cu cea vest-europeană și americană;
- impulsionează deschiderea și dezvoltarea firmelor transnaționale;
- impulsionează dezvoltarea activităților sociale transnaționale;
- favorizează diseminarea atitudinilor antreprenoriale [1].

Pe lângă acestea, odată cu intensificarea fluxurilor migranților de revenire, sporește și atitudinea prodemocratică a populației. În contextul beneficiilor enumerate, conducerea Republicii Moldova ar trebui să pună accent pe încurajarea întoarcerii migranților moldoveni. În acest scop, se impune îmbunătățirea în primul rând a mediului antreprenorial din țară, deoarece e puțin probabil ca emigranții să revină la salariile autohtone. În acest mod, în primul rând s-ar putea motiva reîntoarcerea migranților, un capital uman îmbogățit cu noi cunoștințe și experiențe, și în al doilea rând s-ar reduce emigrația tinerilor din țară.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Strategia națională în domeniul migrației și azilului pentru anii 2011-2020 include un compartiment destinat revenirii migranților, deoarece deseori persoanele revenite se confruntă cu probleme de reintegrare socioeconomică, de aceea sunt necesare crearea mediului favorabil pentru adaptarea foștilor migranți. Astfel, facilitarea revenirii lucrătorilor migranți și reintegrării lor economice, sociale etc. este obiectivul nr. 1 din acest punct. În vederea realizării acestui obiectiv a fost elaborat Planul de acțiuni privind stimularea reîntoarcerii și reintegrării lucrătorilor migranți moldoveni pentru anii 2012-2014. Menționăm aici Programul PARE 1+1, pus în aplicare de guvern în anul 2010, ce are ca obiectiv redirecționarea potențialului uman și financiar al migranților moldoveni în dezvoltarea durabilă a țării, prin încurajarea creării și dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii de către muncitorii migranți și beneficiarii de remitențe. Acest program funcționează în baza regulii 1+1, astfel încât la fiecare leu investit din remitențe va fi adăugat un leu grant din cadrul programului, dar nu mai mult de 200 mii de lei, de asemenea în cadrul programului sunt organizate cursuri de instruire antreprenorială, inclusiv elaborarea business planurilor, asistarea gratuită a antreprenorilor la inițierea afacerii și post-creare afacerilor. De exemplu, în anul 2015 **a fost aprobată finanțarea a 98 de proiecte în sumă totală de 19 milioane lei**, 53 dintre solicitări au venit de la migranții reveniți, iar 45 au fost create de rudele acestora. Din numărul total de întreprinderi 62% activează în sectorul agricol, 10% în industria prelucrătoare, iar în sectorul serviciilor – 28%. Astfel, în perioada 2010-2015, 614 moldoveni au primit finanțare nerambursabilă pentru dezvoltarea afacerilor proprii, în valoare de circa 133 de milioane de lei. În același timp, investițiile efectuate de beneficiarii programului au depășit 350 de milioane de lei, astfel încât la fiecare leu investit de stat în economie au fost atrași 2,6 lei din remitențe [4].

Reieșind din experiența altor state, evidențiem unele instrumente de stimulare a investirii remitențelor, care ar putea fi utilizate în perspectivă și în Republica Moldova. În primul rând, este necesar de încurajat deschiderea depozitelor bancare de către migranți, ceea ce ar spori ulterior posibilitățile de creditare din țară. În Israel, în acest domeniu, merită atenție emiterea de obligațiuni destinate diasporelor. Migranții, fiind motivați atât economic (prin dobândă), cât și moral (prin contribuția sa la dezvoltarea țării), procură aceste obligațiuni, fiind siguri că aceste resurse vor fi direcționate spre programe investiționale. Programul „Tres por Uno” a fost implementat în Mexic cu scopul motivării diasporei de a investi în infrastructura țării prin triplarea investițiilor sale (fiecare dolar investit de migranți este suplinit cu trei dolari veniți de la administrația publică locală, federală și centrală). Dar este evident faptul, că pentru atragerea masivă a remitențelor în țară se impune formarea culturii antreprenoriale în rândul populației și îmbunătățirea climatului investițional [1].

Prin urmare, condițiile actuale amplifică necesitatea promovării unor politici de gestionare a migrației flexibile, coerente și cuprinzătoare, având ca obiective principale sporirea beneficiilor procesului și protejarea migranților și a nevoilor acestora, dar care să conțină și măsuri de adaptare la situațiile de criză. În contextul actual, în cadrul politicilor de gestionare a migrației trebuie asigurate protejarea drepturilor migranților, facilitarea transferurilor de remitențe prin sistemul bancar, stimularea investirii remitențelor, asigurarea canalelor oficiale de migrație a forței de muncă, asistarea revenirii migranților prin reintegrarea lor în câmpul muncii și în societate.

#### REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:

1. Branașco, N. Migrația internațională a forței de muncă: tendințe și efecte social-economice. Chișinău: Tipografia „Primex Com”, 2015. 268 p.
2. Inovație în migrația circulară. Migrație și dezvoltare în Moldova. N., de Zwager, R. Sințov. IASCI, CIVIS, 2014. 124 p.
3. Reîntoarcerea lucrătorilor migranți și dezvoltarea socio-economică a Republicii Moldova. Vremiș, M. ș. al. OIM, 2014.
4. <http://odimm.md/ro/menu/vizibilitate/rapoarte-pare.html>
5. <http://statbank.statistica.md>

#### PARTICULARITĂȚILE DERULĂRII BUSINESS-NEGOCIERILOR ÎN SPAȚIUL EUROPEAN

*COJOCARU Virginia, drd., lect. univ.,  
Universitatea de Stat din Moldova*

**Abstract:** *Nowadays, international contacts are getting closer and the international negotiation practice becomes more intense with the development of globalization. Participants in international communications are governed by common standards and norms, however, national and cultural particularities can be significant in establishing international economic relations. The author's research indicates that verbal communication in business negotiations accounts about 36%, and 64% returns to the transmission of non-verbal information and communications. Communication to different peoples in the European space is often marked by a rather wide socio-cultural color. Thus, under the national style of communication and negotiation it is necessary to attach to some characteristic features of national culture with specific cultural values, mentality, and specific of verbal and non-verbal communication, which must be taken into account in the type of communication in the European space. The aim of the research is to investigate business-negotiation practices in the European space for realignment and efficiency in negotiations.*

**Keywords:** *negotiations, business verbal communication, nonverbal communication, traditions, psychological aspects.*

Astăzi, când piața este în transformare în mod constant, trebuie să se acorde o atenție sporită partenerilor pentru a extinde și consolida la nivel mondial relațiile de afaceri. Una dintre cele mai bune opțiuni pentru comunicare personală este de a desfășura întâlniri de afaceri pe scară largă în țările europene. În organizarea de business-evenimente majore nu pot fi mărunțișuri.

Scopul cercetării constă în investigarea practicilor de business-negocieri în spațiul european pentru realiere și eficiență în negocieri.

*Metodologia cercetării* cuprinde metoda analizei, comparației, istoriei, psihologiei, previziunii, managementului etc.

Accesul la piața europeană și cooperarea cu partenerii de afaceri occidentali sunt întotdeauna atrași de antreprenori autohtoni și proprietarii de afaceri. Cu toate acestea, decizia de a livra produse pe piața Occidentală sau deschiderea de reprezentare necesită o pregătire serioasă.

Există unele minusuri legate de:

- o marjă mică;

- concurență ridicată;
- uneori mentalitatea partenerilor, angajaților și clienților;
- rigiditatea funcționarilor în cazul unor încălcări din partea dumneavoastră.

Din aceste motive, înainte de a lua o decizie privind retragerea companiilor pe piața Occidentală sau decizia privind cooperarea cu partenerii străini, este necesar în primul rând pentru a afla mai multe despre specificul afacerilor în aceste țări, precum și specificul mentalității și business-eticheta. Mai mult de 60% din business-opportunități și tranzacții la nivel internațional sunt pierdute din cauza diferențelor culturale și neînțelegerilor în comunicarea cu partenerii de afaceri străini. Cum se poate evita acest lucru? Pentru a avea succes în timpul negocierilor este necesar de a crea o impresie favorabilă asupra partenerilor, trebuie să se stabilească un comport în relațiile cu ei, mai ales privind cultura lor, eticheta și mentalitatea în scop de a nu afecta în mod pozitiv rezultatul negocierilor și cooperării.



Figura 1. Specificul și componentele sistemului cultural național

Sursa: cercetările autorului

Să cercetăm caracteristicile etichetei și culturii de afaceri din Germania și alte țări.

Dacă se stabilește dezvoltarea afacerilor în Occident sau veniți la negocieri de afaceri cu parteneri de afaceri, este mai bine să se pregătească pentru aceasta din timp, astfel încât să nu se regrete business-opportunitățile ratate. Uneori, cuvântul greșit sau un gest poate costa începutul cu succes al unui proiect de afaceri. De obicei, oamenii de afaceri sunt sensibili la unele ghinionoane, dar, cu toate acestea, pretind la respectul pentru cultura lor. Principalele trăsături ale nemților sunt organizarea și ordine, pedanți, sceptici, tăcuți, proliciși, serioși, reținuți [1]. Principalele caracteristici ale poporului german sunt prudența, cumpătarea, fiabilitate, diligență, și raționalism. Nemții se atârnă față de viață foarte serios, din care motive respectă toate regulile.

Schiller scria: „... că prima datorie constă în ascultare”. Principiul de bază al vieții germane: permis – înseamnă interzis [3]. Nemții, spre deosebire de mulți alții, nu-și permit să-și schimbe dramatic pentru a viața lor, de exemplu, să-și schimbe profesia. Nemții nu consideră că creativitatea este un proces în mare parte spontan și necontrolat. Nemții se caracterizează prin verticalitate, și dacă nu sunt de acord cu opinia cuiva, fără ezitare, declară: „Te înșeli!” sau „Nu sunt sigur că sunteți destul de corect.” aceasta nu este motiv să ne obijduim pe ei. Nemții nu iubesc să încalce ordinea stabilită și fraza „ordnung muss sein” – „ordinea este ordine”, cel mai perfect caracterizează atitudinea nemților față de viață și business [4].

Din practică putem remarca că există aspecte, care sunt esențiale în pregătirea pentru negocieri și întâlniri personale cu partenerii de afaceri germani, care ar ajuta să evitați cu siguranță erori enervante.

Este necesar de a colecta cât mai multe informații cu privire la următoarele elemente:

- forma de salut;
- limbajul non-verbal;
- limba de comunicare;
- aspectul exterior;
- nivelul de formalitate;
- relațiile interpersonale;
- eticheta și protocol la restaurant;
- cadouri;
- contactul vizual;
- emoțiile;
- tăcerea și pauze.

Cu cât suntem mai pregătiți, cu cât mai multe știm despre specificul mentalității partenerilor de afaceri germani, cu atât mai eficient vor derula negocierile.

Apel către partenerul de afaceri ar trebui să înceapă cu Herr (dl) pentru bărbați și Frau (doamnă) pentru femei [2].

Nemții o importanță sporită acordă titlurilor, care ar trebui să fie luate în considerare atunci când se vorbește. În cazul în care titlul nu este încă cunoscut, corect ar fi pentru adresare „Herr Doktor”. Contactarea doctor nu va fi o greșală, deoarece acest cuvânt în Germania, este utilizat la scară largă.

Răspunzând la un apel telefonic, nemții pronunță numele său – analog cu a strânge mâna. Dacă comunicați cu partenerul în limba germană, este bine întotdeauna forma politicoasă de adresare „Dvs” („Sie”) și nu se referă la „tu” („du”). După temperament nemții se atribuie la flegmatici: acestea sunt caracterizați prin prudență la rece și perseverență în urmărirea obiectivelor. Mulți oameni cred că ei sunt finanșiști cu sânge rece, aroganți și buni antreprenori. Nemții au nevoie de mai mult timp pentru a decide. Ei au nevoie să verifice toate șansele posibile. Principala diferență între modul german de a face business – constă în gradul de formalitate (cereri formale și sugestii, contracte semnate pentru toate ocaziile, recepții etc.). Stilul vestimentației poa-

te fi descris în două cuvinte – rețineră și conservatism. Se crede că mai închisă este costumul persoanei, cu atât mai înalt este titlul său în societate [5].

*Bariere lingvistice.* Cei mai mulți nemți cunosc fluent limba engleză, (franceză – lingă hotar cu Elveția, Franța, Luxemburg; poloneză – la hotar cu Polonia). cu toate acestea, dacă este posibil, ei preferă să negocieze în limba lor maternă. Chiar și Willy Brandt, ex-cancelarul federal German, a spus odată: „Când vindeți și eu cumpăr, vorbim în limba germană, dar când Dvs. cumpărați iar eu vând, vorbim în limba Dvs.”.

*Correspondența de afaceri.* Puțini cunosc că relațiile de afaceri cu firme germane pot fi stabilite printr-un schimb de scrisori cu oferte de cooperare, propuneri de inițiativă. Dacă trimiteți o solicitare prin e-mail, se va răspunde.

*Întâlniri de afaceri și negocieri.* Nemții preferă să înceapă negocierile, dacă sunt ferm convinși că vor ajunge la un acord cu parteneriat. Despre business-întâlniri și conversații, de obicei convin în prealabil. Nemții migălos și cu atenție se pregătesc pentru a negocia, caută argumente și își consolidează poziția – venind cu aceeași cerințe față de partenerii externi. Ei apreciază corectitudinea și punctualitatea. De asemenea, promisiunea verbală nu este necesar să se înregistreze în scris, deoarece va realizată în orice caz.

A duce business-negocieri cu nemții în grabă – este o mare greșeală. În profesionalismul partenerilor ar trebui să vă convingă chiar și designul exterior al documentelor prezentate: fără copii, note scrise de mână pe documente și documentele fără logo-ul și adresa firmei. Nemții se atârnă de afaceri dur, dar profund. Ei au nevoie pentru a li se prezenta informații specifice, detaliate, realiste, fără exagerări sau vagi, argumentele, detaliile, care sunt o abordare a negocierii academice și intelectuale.

Prezentarea companiei pentru partenerii germani trebuie să fie strictă. Ei sunt indiferenți la figuri, la schemele, la diagrame în prezentarea firmei. Ei urmează strict, clar după logica discuțiilor. Preferă acele negocieri în care acestea sunt destul de bine pregătiți și văd în mod clar posibilitatea de a găsi soluții reciproc avantajoase. De obicei, ei studiază cu minuțiozitate, cu atenție poziția lor.

Dacă sunteți invitat în pauză la discuții în restaurant, trebuie să știți că notele de plată, de obicei, sunt plătite separat: Invitații și primitoare. Întâlnirile nu vor fi întrerupte nici odată de apeluri telefonice sau vizitatori ocazionali. Businessmanii germani sunt dornici de tranzacții concepute pe termen lung, deoarece ei consideră că banii nu se fac rapid. Viața profesională și personală a nemților este în mod clar delimitate. În comunicare cu ei nu este bine să fie abordate subiecte cum ar fi:

- succesele personale sau ale familiei;
- bani, și în special salariile;
- al doilea război mondial.

Dacă doriți să întrețineți mici discuții, este mai bine să vorbiți despre următoarele subiecte:

- automobile;
- sport (fotbal – foarte popular);
- călătorii;
- lucrul, profesia Dvs.

Dacă partenerul va fi răbdător, atunci el va stabili cu ușurință relații de afaceri puternice cu oamenii de afaceri pe termen lung. Cine a reușit să facă o înțelegere cu nemții, vor rămâne pe mult timp parteneri, dacă nu vor comite gafe.

Nemții se atârnă negativ față de abaterile de la planul de lucru, nu le plac negocierii, care se abat la discuții, efectuează apeluri telefonice, ies din cameră, pictează în notebook-uri.

Un rezultat pozitiv al negocierilor va avea nivelul de încredere față de firma Dvs, dacă ea dispune de site în câteva limbi (inclusiv în limba engleză), adrese corporative și cărți de vizită, precum și parteneri, reprezentanți pe piața Germaniei sau UE, care să vă ajute să negocieze.

Țineți minte că, cunoașterea culturii de afaceri specifice și etichetei în Germania, va facilita comunicarea cu succes cu business-partenerii și va crește în mod semnificativ veniturile companiei, iar în unele cazuri va salva afacerea Dvs.

*Britanicii* sunt caracterizați prin eficiență, venerarea proprietății, tradițiilor, curtoazie, respectarea legii. Businessmanii din Anglia sunt cei mai calificați în lumea afacerilor europene. Ei primesc o formare profesională și psihologică, învățându-se în școlile specializate, unde atent se formează abilitățile, tactica și strategia negocierilor de afaceri. În conversații englezii apreciază capacitatea de a asculta, în relațiile de afaceri – punctualitatea. Punctualitatea – de regulă sfântă a stilului englezesc de comunicare. O tradiție britanică veche constă în rețineră în hotărâri ca un semn de respect pentru partener. Respectarea formalităților – un stil de viață al britanicilor. Adresările pe nume la ei sunt acceptate doar după obținerea permisiunii. Britanicii au introdus și procedură de strângere de mână în protocolul de afaceri. La întâlniri englezii dau prioritate clientului, deoarece – el este persoana cea mai însemnată.

Stilul de negociere englezesc este caracterizat de faptul că oamenii de afaceri britanici alocă puțin timp în pregătirea negocierilor. Ei cred că cea mai bună soluție poate fi găsită în timpul procesului de negociere [5]. Negocierile sunt conduse prin consultarea de numeroase referință și date statistice, care evaluează fiecare poziție, capturarea fiecărui detaliu, în scopul de a reduce riscul în luarea deciziilor. Activitatea cu businessmanii britanici necesită un studiu preliminar, cel puțin în termeni generali, structura firmei, poziția pe piață a unui produs, nivelul prețurilor și tendințele în mișcare lor, informații cu privire la interesele firmei și angajații ei. Businessmanii englezi au spirit de observație, atenți, buni psihologi, și nu acceptă falsul și camuflarea incompetenței profesionale. El împărtășește cunoștințele și experiența sa cu alți antreprenori, de multe ori dezvăluie secretele meșteșugului său, iscusit te familiarizează cu labirintele de o anumită piață. Pentru toate afabilitățile lui, bunătate, dorința de a ajuta britanicii să rămână fermi în tot ceea ce se referă la respectarea tuturor normelor și mai multe legi. Vestimentația în Anglia este clasică. Femeile la serviciu poartă costume și rochii. Bărbații – costume și cravate. După orele de lucru discuțiile despre muncă nu sunt acceptate, fiind considerate ca o formă de educație proastă. Britanic iau învățat pe toți cum să se comporte în mod corespunzător la masă, astfel încât acestea sunt foarte serios respectate de angajați. Ei nu se adresează la oameni, în cazul în care nu au fost prezentați. Invitatul la cină trebuie să fie într-un smoching (se fumează), seara oficială - într-o redingotă. Din băuturile tari britanicii consumă gin și whisky. Ei nu pronunță toasturi și nu se ciocnesc cu păharele. Înainte de

a bea, ei spun „chiez”. În timpul unei conversații la masă ar trebui să evite subiectele legate de familie, politică, religie, confidențialitate, relațiile financiare, regale, Irlanda de Nord.

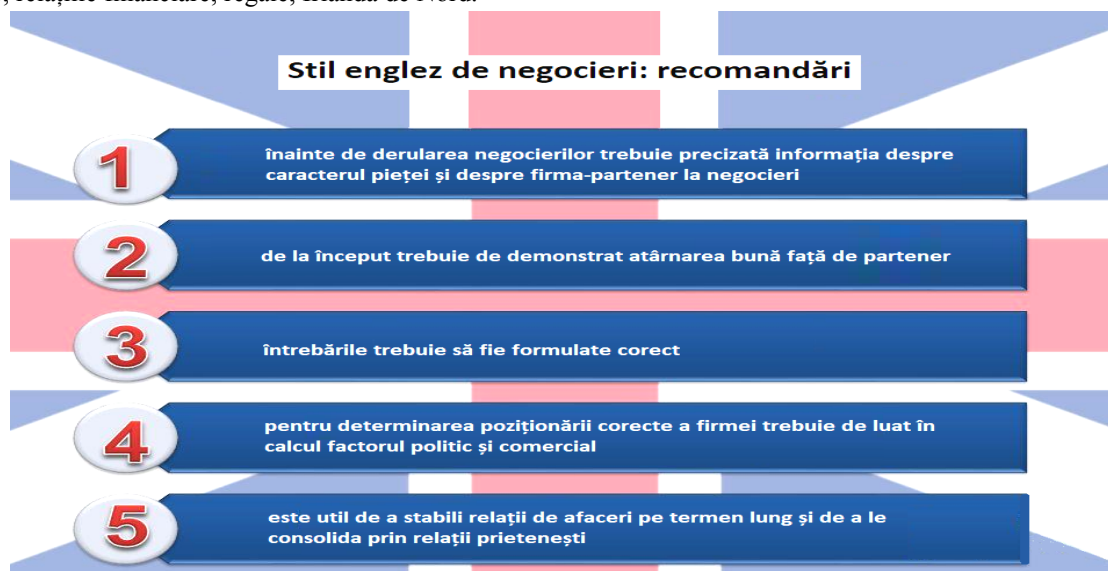


Figura 2. Specificul negocierilor britanice

Sursa: cercetările autorului

Scoțianii și irlandezii din Anglia sunt numiți „britanici”, nicidecum englezi. În Anglia, multe lucruri se decid la un ceai. Acesta este servit în după-amiază. Să bea ceai negru cu 1-2 bucăți de zahăr și lapte, dar nu cremă. Băutul ceaiului se poate finaliza la un pahar de sherry, care marchează cunoștință. Englezul poate invita partenerul său viitor pentru masa de prânz. Refuzul nu este acceptabil, dar într-un semn de respect ar trebui să întrebați de cât timp dispune stăpânul. Invitația în casă – este un semn de favoare specială. Într-o vizită în casa stăpânului nu este acceptat schimbul de cărți de vizită. Se recomandă să se mențină relații de prietenie cu oamenii, cu care au fost o dată duse negocieri. Tradițiile vechi, sunt semnificative. Sunt unele superstiții: 13 – un număr ghinionist. Cifra 12A semnifică de fapt 13. 14 iunie pentru Anglia - o sărbătoare națională. Englezii dăruiesc calendare, stilouri de firmă, carnețele, brichete, de Crăciun - băuturi alcoolice. Cadourile scumpe nu sunt acceptate în Anglia.

Odată cu declararea independenței și ieșirea pe piața internațională, oamenii de afaceri din Moldova trebuie să ducă tratative cu partenerii străini. Piața-țintă, profitabilă pentru exporturile și importurile moldovenești este piața europeană. Pentru a negocia corect și a avea succese trebuie de ținut cont de unele elemente specifice în negocierile europene.

1. Până la declanșarea negocierilor formulați clar scopul întrevederii. Trasați strategia pentru fiecare caz.
2. Formulând scopul, reieșiți nu doar din propriile interese. Căutați argumente și pentru partener.
3. Fixați negocierile într-un loc decent.
4. Regândiți propria garderobă, aspectul exterior, accesoriile.
5. De la începutul până la finalul negocierilor trebuie să aveți dispoziție pozitivă, zâmbiți, dar fără exagerări.
6. La finalul discuției înmânați partenerului cartea de vizită, explicați informația despre Dvs și compania, pe care o reprezentați.
7. Finalizați cu scopul întrevederii, clar și laconic.
8. Nu lungiți timpul negocierilor. Discuția trebuie să fie compactă.
9. La final, verbal se face un rezumat, de tipul: «...deci noi cu Dvs. ne-am înțeles că ....., și eu vă voi transmite documentele necesare vineri, telefonându-Vă...». negocierile trebuia să aibă în rezultat clar.

#### REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:

1. Daniliuc A., Gribincea A. Cooperarea economică internațională în cadrul țărilor emergente. *Economica*, nr. 3(85), 2013, p. 45-53.
2. Gribincea A. Ethics, social responsibility and corruption as risk factors. *Anale Spiru Haret*, 2017, nr. 1. pp. 17-33.
3. Schiller Friedrich. Opere alese, vol. VI: Scrieri istorice. coord. Andrei Corbea-Hoișie. București: 2016, p. 56.
4. Șerbănescu S., Gribincea A. Politica regională în țările europene. Dezvoltarea economico-socială durabilă a Euroregiunilor și a zonelor transfrontaliere. Vol. XXVII, Iași: Academia Română, Inst. Gh. Zane, 2016, pp. 9-18.
5. Shengelia T., Kozak Y., Gribincea A. International business in the world economic system. International collection of the scientific works / Ivane Javakhishvili Tbilisi State University; ed. by Teimuraz Shengelia, Alexandre Gribincea, Iuri Kozak [et al.]. - Tb.: Universal, 2014. - 185 p.: ill.; 20 cm. - ტექსტი ინგლ., რუს. - ბიბლიოგრ. მასალები ბოლოს. - ISBN 978-9941-22-155-2[MFN: 198368]

#### DINAMICA INDICATORILOR PRINCIPALI AI PIETEI FORȚEI DE MUNCĂ DIN REPUBLICA MOLDOVA

COLESNICOVA Tatiana, dr., conf., INCE  
CIOBANU Mihail, cercet. șt., INCE

**Abstract:** The relevance of the research is caused by the fact that the analysis and monitoring of the main indicators of the labour market is important for the Republic of Moldova. In the paper are analyzed the principle indicators of the labour market from the both sides of the river Dniester using the latest statistical data. It concludes that there are significant differences in unemployment and employment indicators between women and men, between age groups and the area of residence.

**Keywords:** labour market, employment, unemployment, economic activity, labour remuneration.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Piața forței de muncă este un subiect important pentru economia țării, deoarece se confruntă cu probleme stringente care afectează direct sau indirect întreaga populație a țării fără să-și piardă din actualitate. Vom analiza situația curentă a pieței forței de muncă autohtone prin prisma dinamicii indicatorilor principali privind forța de muncă oferită de Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova și de Agenția Națională de Ocupare a Forței de Muncă, utilizând și indicatorii prezențați de Serviciul Statistic al Transnistriei.

Conform datelor Biroului Național de Statistică (BNS) [2], în Trimestrul I din 2017 populația economic activă a cuprins 1201,6 mii persoane, majorându-se nesemnificativ față de Trimestrul I din 2016 (cu 0,3%). Rata de activitate a ajuns la 40,3%, majorându-se cu 0,2 puncte procentuale (p.p.) față de Trimestrul I din 2016. Bărbații au deținut o pondere din populația economic activă mai mare decât femeile – 48,5%. Ponderea persoanelor economic active din mediul rural a fost mai mare decât cea din mediul urban – 49,3%. Rata de activitate în rândul bărbaților a fost semnificativ mai mare decât la femei – 43,7% versus 37,2%, de asemenea, rata respectivă din mediul urban a fost peste cea din mediul rural – 45,0% versus 36,5%. În grupa de vârstă 15-29 ani ponderea persoanelor economic active a avut valoarea de 30,0%, iar în grupa 15-64 ani – 45,0%.

În trimestrul I din 2017 numărul persoanelor ocupate constituia 1125,7 mii de oameni, cu 2,0 mii oameni sau cu 0,2% mai mult decât în trimestrul I din 2016. Tot în acest trimestru, față de cel respectiv din anul precedent, a avut loc o scădere semnificativă a numărului persoanelor ocupate în agricultură (-14,1 mii sau cu 4,4%, ajungând la 310,6 mii) și o creștere semnificativă – în servicii (+15,8 mii sau cu 2,6%, ajungând la 628,3 mii). A fost înregistrată o creștere a numărului populației ocupate în sectorul formal – după tipul unității de producție (cu 28,7 mii persoane sau cu 3,6%, ajungând la 831,2 mii persoane în trimestrul I din 2017) și a populației ocupate în ocuparea formală - după tipul locului de muncă (cu 42,2 mii persoane sau cu 5,6%, ajungând la 793,0 mii persoane în trimestrul I din 2017). Totodată s-a redus numărul populației ocupate în sectorul informal (cu 28,8 mii persoane sau cu 15,4%, ajungând la 157,8 mii persoane în trimestrul I din 2017) și a populației în ocuparea informală (cu 40,1 mii persoane sau cu 10,8%, ajungând la 332,8 mii persoane în trimestrul I din 2017). Populația ocupată în gospodăria casnică a crescut nesemnificativ, de la 134,6 la 136,8 mii persoane, adică cu 2,2 mii sau cu 1,6%. Rata de ocupare în trimestrul I din anul 2017 a fost de 37,7%, fiind practic la nivelul aceluiași trimestru al anului precedent (37,6%). Așa cum intuitiv era de așteptat, ponderea persoanelor ocupate de o anumită grupă de vârstă în totalul persoanelor ocupate scade progresiv cu vârsta, începând cu grupa de 25-34 de ani (15-24 de ani – 6,3%, 25-34 de ani – 26,5%, 35-44 de ani – 25,3%, 45-54 de ani – 21,9%, 55-64 de ani – 16,8%, peste 65 de ani – 3,3%). Rata de ocupare a fost semnificativ mai mare la bărbați (40,2%) decât la femei (35,5%). Rata de ocupare în mediul urban a fost mai mică decât cea din mediul rural doar la grupa de vârstă 55-64 de ani (38,9% versus 41,0%) și la cea peste 64 de ani (7,1% versus 11,4%). La celelalte grupe de vârstă situația e opusă, cele mai mari diferențe atestându-se la grupele de vârstă 25-34 ani (53,1% - în mediul urban față de 35,3% - în cel rural) și 35-44 ani (61,6% - în mediul urban versus 41% - în cel rural). În rândul persoanelor ocupate în grupa de vârstă 25-44 ani o mai mare pondere o are mediul urban (58,8%) decât cel rural (45,0%). În cazul celorlalte grupe de vârstă situația e opusă.

Numărul șomerilor BIM (conform metodologiei Biroului Internațional al Muncii) a constituit 75,8 mii persoane în trimestrul I din anul 2017, majorându-se puțin (cu 1,9%) față de trimestrul I din 2016. Ponderea șomerilor în vârstă de 15-24 ani în mediul urban (7,9%) e mai mică decât în mediul rural (20,8%). În cazul grupei de vârstă 25-34 de ani situația se schimbă radical, în orașe ponderea e de 44,0%, iar la sate – 31,7%. Ponderea șomerilor din grupa de vârstă de 15-34 de ani în totalul șomerilor este de 52,2%, fiind mai mare decât ponderea persoanelor ocupate de aceeași vârstă în totalul persoanelor ocupate (32,7%). Această diferență de ponderi scade o dată cu creșterea grupei de vârstă. Astfel pentru grupa de vârstă 35-44 de ani ea este cu 1,6 p.p. mai mare (26,9% șomeri la 25,3% persoane ocupate), iar pentru grupa de vârstă de 45 de ani și peste situația este inversă – 20,9% șomeri la 42,0% persoane ocupate, adică cu 21,1 p.p. mai mică. Cea mai mare parte dintre șomeri (65,6%) se află în vârstă de 25-44 de ani. Rata șomajului s-a majorat nesemnificativ (cu 0,1 p.p.), de la 6,2% la 6,3%. Diferențe semnificative au fost între rata șomajului la bărbați (8,0%) și la femei (4,5%). În cazul ratei șomajului BIM în mediul rural doar la grupa de vârstă 15-24 de ani (14,6%) aceasta e mai mare decât cea din mediul urban (10,0%), la celelalte grupe de vârstă situația e opusă, rata șomajului în orașe fiind mai mare cu circa 1-5 p.p. decât în sate. Rata șomajului scade o dată cu o grupă de vârstă mai înaintată (15-24 de ani – 12,7%, 25-34 de ani – 9,0%, 35-44 de ani – 6,7%, 45-54 de ani – 4,0%, 55-64 de ani – 2,9%), asta în timp ce rata de ocupare crește o dată cu o grupă de vârstă mai înaintată, până la grupa de vârstă de 45-54 de ani, după care scade (15-24 de ani – 15,2%, 25-34 de ani – 44,2%, 35-44 de ani – 54,0%, 45-54 de ani – 54,6%, 55-64 de ani – 40,1%, peste 65 de ani – 9,3%).

Populația economic inactivă s-a redus neesențial cu 0,3%, ajungând la 1782,3 mii persoane în trimestrul I din anul 2017. Ponderea femeilor în totalul persoanelor inactice (55,3%) a fost mai mare decât a bărbaților (44,7%). Persoanele din mediul rural au deținut o pondere mai mare în rândul populației economic inactice (59,4%) decât cele din mediul urban (40,6%). Ponderea persoanelor inactice de o anumită grupă de vârstă în totalul persoanelor inactice scade o dată cu grupa de vârstă, până la 45-54 de ani (15-24 de ani – 21,5%, 25-34 de ani – 19,4%, 35-44 de ani - 12,4%, 45-54 de ani – 10,9%), după care iar crește (55-64 de ani – 15,6%, peste 65 de ani – 20,2%). Circa 58,4% din persoanele inactice din orașe erau în grupa de vârstă 15-54 de ani, în timp ce în sate în aceeași grupă de vârstă acest procent constituia 68,3%. O situație opusă se întâlnește la persoanele inactice în grupa de vârstă peste 55 de ani (41,6% - în orașe și 31,7% - în sate). Totodată, numărul persoanelor descuurajate a ajuns la 13,3 mii, reducându-se puternic, cu 20,7% față de trimestrul I din 2016. Numărul persoanelor plecate la lucru sau în căutare de lucru peste hotare a ajuns în trimestrul I din 2017 la 277,3 mii persoane, micșorându-se față de trimestrul I din 2016 cu 7,1%. Ponderea acestor persoane în totalul persoanelor inactice a constituit 15,6% în trimestrul I din 2017, micșorându-se cu 1,1 p.p. față de același trimestru al anului precedent.

Conform datelor Agenției Naționale pentru Ocuparea Forței de Muncă [5, 6], la data de 26.06.2017 erau la evidență 10217 locuri de muncă vacante. Cele mai multe locuri de muncă au fost înregistrate în zonele urbane. Mai multe oferte de locuri vacante de muncă au fost în: Chișinău - 3427, Bălți - 592, Florești - 564, mai puține oferte în: Glodeni - 62, Edineț - 36, Drochia - 18 locuri vacante. Pentru persoanele cu nivel de instruire superior și mediu de specialitate s-au oferit 2498 locuri vacante, circa 24% din numărul total de locuri de muncă vacante, iar pentru persoanele cu nivel de instruire secundar profesional și pentru muncitorii necalificați s-au oferit 7719 locuri vacante, adică 76% din numărul total de locuri vacante. Numărul șome-

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

rilor aflați în evidență la sfârșitul lunii iunie 2017 constituie 22049 pers. dintre care 10595 sunt femeii. Șomerii plasați în câmpul muncii pe parcursul lunii iunie 2017 constituie 1739 pers. dintre care 867 sunt femeii. Persoanele care beneficiază de alocație de integrare și reintegrare profesională la sfârșitul lunii iunie 2017 au constituit 723, dintre care 532 sunt femeii. Mărimea medie a ajutorului de șomaj pentru o persoană a constituit 1241,48 MDL.

Conform datelor BNS [1], în trimestrul I din anul 2017, câștigul salarial mediu lunar brut din economia națională a constituit 5218,9 MDL și s-a majorat față de același trimestru din 2016, în valoare nominală cu 11,3% și în termeni reali ajustat la indicele prețurilor de consum cu 6,7%.

În trimestrul I din 2017 câștigul salarial mediu în sectorul bugetar a fost de 4725,7 MDL (mai mult cu 12,6% față de trimestrul I din 2016), în sectorul real – 5428,6 MDL (mai mult cu 10,7% față de trimestrul I din 2016). După tipurile de activități economice, cel mai mare salariu mediu lunar în trimestrul I din 2017 s-a înregistrat în: Informații și comunicații – 11567,4 MDL, Activități financiare și de asigurări – 9821,9 MDL, Producția și furnizarea de energie electrică și termică, gaze, apă caldă și aer condiționat – 8722,8 MDL. Cele mai mici salarii în trimestrul I din 2017 au primit persoanele din următoarele activități economice: Agricultură, silvicultură și pescuit – 3265,6 MDL, Artă, activități de recreere și de agrement – 3318,1 MDL și Activități de cazare și alimentație publică – 3495,2 MDL.

Conform datelor statisticii oficiale [4] reiese că câștigurile salariale reprezintă cea mai mare parte din veniturile disponibile ale populației Republicii Moldova. În trimestrul I din 2017, ponderea câștigurilor salariale a constituit 40,2% din veniturile totale disponibile, însă comparativ cu același trimestru din anul precedent contribuția acestora s-a redus cu 2,2 p.p.

Menționăm faptul, că în iulie 2016 a fost abrogată Hotărârea Guvernului Nr. 1593 din 29.12.2003 despre aprobarea Regulamentului privind salarizarea angajaților din instituțiile medico-sanitare publice, fiind înlocuită de Hotărârea Guvernului Nr. 837 din 06.07.16, publicată în Monitorul Oficial Nr. 204-205 din 12.07.2016 [3]. În conformitate cu acest regulament salariile de funcție lunare ale personalului medical sunt după cum urmează: medicii de familie - în funcție de vechimea în specialitate salariul variază între 5000 și 5900 MDL; medicii din asistența medicală urgentă prespitalicească – între 4000 și 4800 MDL; medicii: antrenați în serviciul de fizioterapie; din sectorul spitalicesc, ocupați nemijlocit cu tratamentul HIV/SIDA; din serviciul morfopatologie (sau anatomopatologie), medici din serviciul prelevare și procesare a organelor, țesuturilor și celulelor umane de la cadavru – între 6400 și 7200 MDL; medici de profil chirurgical care operează, medici endoscopiști, medici anesteziologi-reanimatologi din: - instituții de nivel republican, municipal și regional – între 4800 și 5900 MDL; - din instituții de nivel raional – între 4000 și 4600 MDL; alți medici-specialiști, farmaciști în instituții de nivel republican, municipal și regional – între 4300 și 5000 MDL; alți medici-specialiști, farmaciști din instituții de nivel raional și laboranți în medicină, psihologi, psihopedagogi, logopezi, pedagogi, chimiști, biologi, bacteriologi, kinezioterapeuți etc. (cu studii superioare nemedicale) din instituțiile medico-sanitare publice de toate nivelele – între 4000 și 4500 MDL (2000 MDL pentru rezidenți); asistenți medicali ai medicului de familie, asistent medical comunitar și felceri (asistenți medicali) din asistența medicală urgentă prespitalicească – între 3300 și 3900 MDL; personal medical cu studii medii de specialitate: antrenați în serviciul de fizioterapie; din sectorul spitalicesc, ocupați nemijlocit cu tratamentul HIV/SIDA; din serviciul morfopatologie (sau anatomopatologie), din serviciul prelevare și procesare a organelor, țesuturilor și celulelor umane de la cadavru – între 4000 și 4900 MDL; personal medical cu studii medii de specialitate – între 2700 și 3400 MDL; personal medical inferior, soră economă: din serviciul de fizioterapie; din sectorul spitalicesc, ocupați nemijlocit cu tratamentul HIV/SIDA; din serviciul morfopatologie (sau anatomopatologie), din serviciul prelevare și procesare a organelor, țesuturilor și celulelor umane de la cadavru – 2300 MDL; registrator medical, dezinfectant, soră economă – 2000 MDL; personal medical inferior – 1900 MDL. În conformitate cu Hotărârea Guvernului Nr. 837 din 06.07.2016 [3], prevederile Regulamentului care a fost aprobat sunt puse în aplicare începând cu 1 iulie 2016, dar o dată cu 1 aprilie 2018, după ce a fost aprobată Legea anuală a fondurilor asigurării obligatorii de asistență medicală, salariile de funcție lunare care au fost prevăzute sunt reexamine și indexate anual în dependență de creșterea cheltuielilor fondului pentru achitarea serviciilor medicale curente (fondul de bază) al asigurării obligatorii de asistență medicală și ținând cont de indicele prețului de consum, stabilit în prognoza macroeconomică a Ministerului Economiei.

Referitor la situația social-economică în regiunea din partea stângă a râului Nistru, conform datelor oferite de Serviciul Statistic al Transnistriei [8], numărul de angajați în toate organizațiile economice, cu excepția întreprinderilor mici, organizațiilor religioase și non-profit, structurilor de securitate și autorităților vamale, la 01.04.2017 a fost de 97,1 mii persoane, comparativ cu aceeași perioadă a anului precedent și s-a redus cu 1353 persoane sau cu 1,4%. Pe parcursul trimestrului I al anului 2017 au fost angajate 4135 persoane, inclusiv 300 persoane - la locurile de muncă nou-create. Procentul de substituție cu personal nou a angajaților cu care s-a întrerupt contractul de muncă a fost de 103,2%. Pe parcursul trimestrului I al anului 2017 din instituții și organizații s-au concediat 4007 persoane, reprezentând 4,1% din numărul scriptic de angajați de la începutul anului. Motivul principal de întrerupere a contractului de muncă este concedierea din propria inițiativă a angajatului, din această categorie fac parte 3159 persoane (78,8%).

Potrivit Fondului de asigurări sociale ale Transnistriei la sfârșitul lunii martie din anul 2017 numărul cetățenilor înregistrați oficial precum că nu practică activitate de muncă a constituit 7069 persoane, ceea ce este cu 50,4% mai mult decât la sfârșitul lunii martie din 2016. Din numărul total de cetățeni înregistrați 3413 persoane sau 48,3% sunt femeii. Pe parcursul trimestrului I al anului 2017 prin intermediul organelor teritoriale ale Fondului de asigurări sociale ale Transnistriei au fost înregistrate 4817 persoane care caută un loc de muncă, dintre care 2202 persoane sunt femeii (45,7% din numărul total al cetățenilor înregistrați). În trimestrul I din 2017 pentru plata ajutoarelor de șomaj s-au cheltuit 4585,1 mii de ruble. Prestații de șomaj au primit 5942 persoane, mărimea medie a ajutoarelor de șomaj în trimestrul I din 2017 a constituit 419,6 ruble sau 32,0% din bugetul minimului de existență în medie pe cap de locuitor.

În trimestrul I din 2017 salariul nominal mediu lunar per salariat, cu excepția întreprinderilor mici și organizațiilor religioase și non-profit, al structurilor de securitate și autorităților vamale, a constituit 3773 ruble (cursul oficial de schimb mediu al autorității monetare din partea stângă a râului Nistru pe perioada ianuarie - martie 2017 – 1 dolar SUA=11,3000 ruble) [8] sau 100,8% față de trimestrul I din 2016. La organizațiile de stat salariul mediu a fost de 2683 ruble, majorându-se cu 0,1%



CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

față de trimestrul I din 2016. În trimestrul I din 2017, cele mai mari salarii nominale medii lunare calculate la un lucrător le-au avut salariații din „Electro– și radio-comunicații” (9577 ruble sau 848 dolari SUA), „Bănci și credite” (6710 ruble sau 594 dolari SUA), „Asigurări” (5927 ruble sau 525 dolari SUA). Cele mai mici salarii nominale medii lunare calculate la un lucrător le-au avut salariații din „Geologie și meteorologie” (2009 ruble sau 178 dolari SUA), „Asistență socială” (2130 ruble sau 188 dolari SUA), „Comunicații poștale” (2248 ruble sau 199 dolari SUA). În industrie, cel mai mare salariu nominal lunar în trimestrul I din 2017 a fost înregistrat pentru lucrătorii următoarelor subramuri: siderurgie – 5778 ruble sau 511 dolari SUA sau cu 53,1% mai mult decât salariul mediu pe economia regiunii; energie electrică – 5716 ruble sau 506 dolari SUA, ceea ce este mai mult decât salariul mediu pe regiune cu 51,5%; fabricarea de mașini și prelucrarea metalelor – 5435 ruble sau 481 dolari SUA sau cu 44,0% mai mult decât salariul mediu pe economie.

Indicatorii privind activitatea economică a forței de muncă precum populația economic activă, populația economic inactivă, populația ocupată, numărul șomerilor BIM, rata șomajului, rata de activitate, rata de ocupare nu au suferit schimbări esențiale în trimestrul I din 2017 în comparație cu trimestrul I din anul precedent. Însă există diferențe structurale: rata de activitate și rata șomajului a bărbaților predomină asupra celei feminine, iar rata de activitate în rândul persoanelor din mediul urban prevalează față de cea a persoanelor economic active din mediul rural. O pondere mai mare au persoanele inactice femei și cele din mediul rural. Ponderea persoanelor inactice de o anumită grupă de vârstă în totalul persoanelor inactice scade o dată cu grupa de vârstă, până la 45-54 de ani, după care iar crește. A avut loc o scădere a numărului persoanelor ocupate în agricultură, în sectorul informal și în ocuparea informală și o creștere a numărului de persoane ocupate în servicii, în sectorul formal și în ocuparea formală. Rata de ocupare în mediul urban a fost mai mică decât cea din mediul rural doar la grupa de vârstă 55-64 de ani și peste. La celelalte grupe de vârstă situația e opusă.

Ponderea șomerilor în vârstă de 15-24 ani în mediul urban e mai mică decât în mediul rural. În cazul grupei de vârstă 25-34 de ani situația e opusă. Ponderea șomerilor din grupa de vârstă de 15-34 de ani în totalul șomerilor e mai mare decât ponderea persoanelor ocupate de aceeași vârstă în totalul persoanelor ocupate. Cea mai mare parte dintre șomeri se află în vârstă de 25-44 de ani. În cazul ratei șomajului BIM în mediul rural doar la grupa de vârstă 15-24 de ani aceasta e mai mare decât cea din mediul urban, la celelalte grupe de vârstă situația e opusă.

Cele mai multe locuri de muncă vacante au fost în zonele urbane (Chișinău, Bălți, Florești), mai puține oferte în: Glodeni, Edineț, Drochia. Majoritatea ofertelor erau pentru persoanele cu nivel de instruire secundar profesional și pentru muncitorii necalificați.

În trimestrul I din anul 2017 câștigul salarial mediu lunar brut din economia națională a constituit 5218,9 MDL și s-a majorat față de același trimestru din 2016, în valoare nominală cu 11,3% și în termeni reali ajustat la indicii prețurilor de consum cu 6,7%. În trimestrul I din 2017 câștigul salarial mediu în sectorul bugetar a fost de 4725,7 MDL, în sectorul real – 5428,6 MDL. După tipurile de activități economice, cele mai mari salarii medii lunare în trimestrul I din 2017 s-au înregistrat în următoarele activități economice: Informații și comunicații; Activități financiare și de asigurări; Producția și furnizarea de energie electrică și termică, gaze, apă caldă și aer condiționat, iar cele mai mici salarii în: Agricultură, silvicultură și pescuit; Artă, activități de recreere și de agrement și Activități de cazare și alimentație publică. Câștigurile salariale în Republica Moldova sunt cea mai importantă sursă de venit pentru populație (40,2% în trimestrul I din 2017).

În conformitate cu regulamentul din cadrul Hotărârii Guvernului Nr. 837 din 06.07.16, publicată în Monitorul Oficial Nr. 204-205 din 12.07.2016 au fost majorate salariile de funcție lunare ale personalului medical.

În regiunea din partea stângă a râului Nistru, indicatorii principali ai pieței muncii arată că numărul de angajați în toate organizațiile economice, cu excepția întreprinderilor mici, organizațiilor religioase și non-profit, structurilor de securitate și autorităților vamale în trimestrul I din anul 2017 a scăzut nesemnificativ față de trimestrul I din anul precedent. Numărul persoanelor angajate a fost mai mare decât al celor concediate. Numărul celor ce nu practică activitate de muncă a crescut de 1,5 ori. Motivul principal de întrerupere a contractului de muncă este concedierea din propria inițiativă a angajatului. Ramurile economice cu cel mai mare salariu nominal mediu lunar per salariat, cu excepția întreprinderilor mici și organizațiilor religioase și non-profit, al structurilor de securitate și autorităților vamale au fost: Electro– și radio-comunicații, Bănci și credite și Asigurări, iar cele mai mici salarii medii lunare au fost în: Geologie și meteorologie, Asistență socială, Comunicații poștale. Cele mai bine plătite ramuri industriale sunt: siderurgia, energia electrică și fabricarea de mașini și prelucrarea metalelor.

#### **REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:**

1. Câștigul salarial mediu lunar în I trimestru 2017, Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova. [Accesat 21.07.2017]. Disponibil: <http://www.statistica.md/newsview.php?l=ro&idc=168&id=5631>
2. Forța de muncă în Republica Moldova: ocuparea și șomajul în trimestru I 2017, Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova. [Accesat 20.07.2017]. Disponibil: <http://www.statistica.md/newsview.php?l=ro&idc=168&id=5644>
3. Hotărârea Guvernului Nr.837 din 06.07.16 pentru aprobarea Regulamentului privind salarizarea angajaților din instituțiile medico-sanitare publice încadrate în sistemul asigurării obligatorii de asistență medicală. Monitorul Oficial Nr.204-205 din 12.07.2016. [Accesat 21.07.2017]. Disponibil: <http://lex.justice.md/md/365756/>
4. Veniturile și cheltuielile populației în trimestrul I anul 2017, Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova. [Accesat 21.07.2017]. Disponibil: <http://www.statistica.md/newsview.php?l=ro&idc=168&id=5658>
5. Piața Muncii: Locuri vacante, situația din 10.07.2017, Agenția Națională de Ocupare a Forței de Muncă. [Accesat 21.07.2017]. Disponibil: <http://www.anofm.md/files/documents/Piata%20muncii%2010.07.17%20site.docx>
6. Raport statistic lunar iunie 2017, Agenția Națională de Ocupare a Forței de Muncă. [Accesat 21.07.2017]. Disponibil: <http://www.anofm.md/files/documents/iunie%20202017%20site%20culori%20281%29.docx>
7. Serviciul Statistic al Transnistriei / Государственная служба статистики ПМР. Социально-экономическое развитие ПМР за январь-март 2017 года. [Accesat 21.07.2017]. Disponibil: <http://mer.gospmr.org/assets/files/zip/gss-pmr/doklad-byull.ezhgod/doklad01-03.2017.doc>
8. Приднестровский республиканский банк. Средневзвешенные курсы валют в 2017 году, нарастающим итогом, поквартально. [Accesat 21.07.2017]. Disponibil: [http://www.cbpmr.net/data/svk\\_pokvart\\_iun\\_2017.pdf](http://www.cbpmr.net/data/svk_pokvart_iun_2017.pdf)

*DARAWSHEH Ahlam, teacher,  
 PhD student at Tiraspol State University of Moldova*  
**SIROTA Julia, PhD, academic consultant,**  
*Carmel College, Israel*

**Abstract:** *The described research studied the elementary school teacher's influence components on students' learning motivation. In this research, the authors intended to compare between a "difficult" group of pupils (called the treatment group) to the "usual", "easy" group (called the control group). In order to understand what are school perception differences between the groups, a questionnaire was designed, distributed to both groups and analyzed. This tool helped the researchers to understand and diagnose possible problems of lack of motivation, which in turn can help in building an appropriate intervention program to solve the problems revealed.*

**Keywords:** *motivation to study, teachers, pupils, questionnaire, diagnosis.*

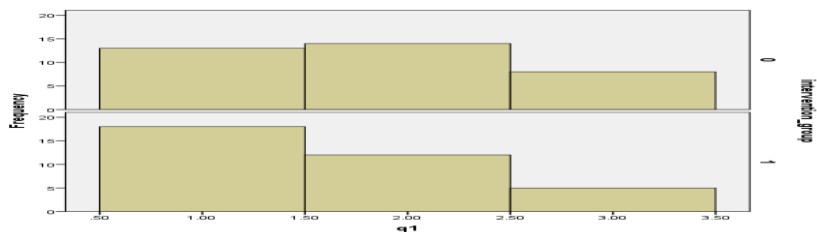
The term motivation derived from the Latin verb *movere* (to move). This idea is reflected as something that gets us going, keeps us working, and helps us complete tasks. There are many definitions of motivation and a lot of disagreement over its precise nature. Differences in the nature and operation of motivation are apparent in the various theories. Motivation has been conceptualized in varied ways including inner forces, enduring traits, behavioral responses to stimuli, and sets of beliefs and affects. For some people, trouble feeling motivated can have negative impact on academic, personal or professional success. Low grades, damaged friendships or a demotion at work are all realistic consequences of low motivation. [88]The problem is extremely severe at school. It's unsurprising that many students are perceived as unmotivated. While existing efforts to increase student achievement are an important part of education reform, they have not focused enough on what it takes to motivate students in school. A good teacher is supposed to achieve a participation of all the students, including the best ones should not get bored during a lesson and the worst ones who find it difficult or worthy to concentrate and participate in class. Of course, there are lots of motivational models and strategies.

The research took place in the elementary school in Arabe village, an Arab school in a village in the north part of Israel. All the students- the number was 70- filled in the following questionnaire:

- q1 Do you like your school?
- q2 Do you go to school with pleasure?
- q3 Are you sad when classes are postponed?
- q4 Do you like Home works?
- q5 Do not like just breaks at school?
- q6 Do you frequently talk to your parents about school?
- q7 Would you like your teacher to be less tough?
- q8 Do you have many friends in your group?
- q9 Do you like your classmates?
- q10 Do you like just playing games at school?
- q11 Do you go to school with joy and love?

The scale included 3 possible answers from 1- disagree to 3 – strongly agree. All the students were instructed to fill in the questions correctly and I made sure they understood these questions properly. Two hours were given to the students to answer the questions in the school hall to feel at ease and without criticism or noise. After the answers were gathered and analyzed, we found out that there are two groups of pupils: "strong"-highly motivated to learn, attached to the school, and a "week" group-those with low levels of learning motivation, who need an improvement in their approach.

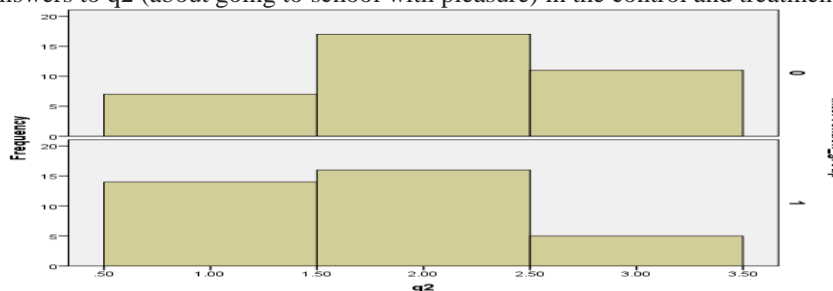
The results reinforced the earlier suggestion that there are two groups of students: the "strong" one, highly motivated, which is the control group (35 students) and the "weak" one, poorly motivated group of pupils (35 students), which formed the target treatment group.



**Figure 1. The histogram of answers to q1 (about liking the school) in the control and treatment groups**

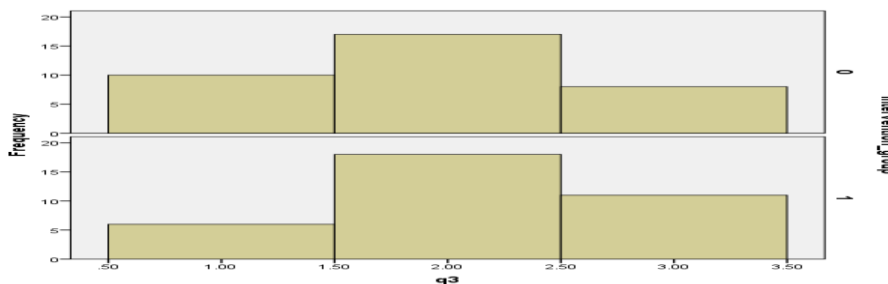
As we can see, most of the pupils do not like school, but more from the treatment group.

The histogram of answers to q2 (about going to school with pleasure) in the control and treatment groups:



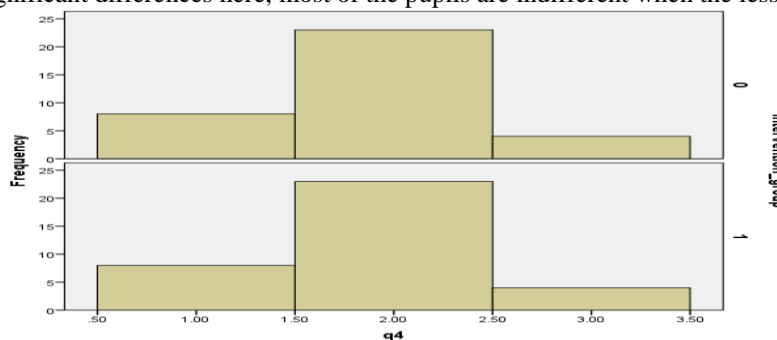
**Figure 2. The histogram of answers to q2 (about going to school with pleasure) in the control and treatment groups**

The control group pupils go to school with pleasure more than their peers from the treatment group.  
 The histogram of answers to q3 (about the postponed lessons) in the control and treatment groups:



**Figure 3.** The histogram of answers to q3 (about the postponed lessons) in the control and treatment groups

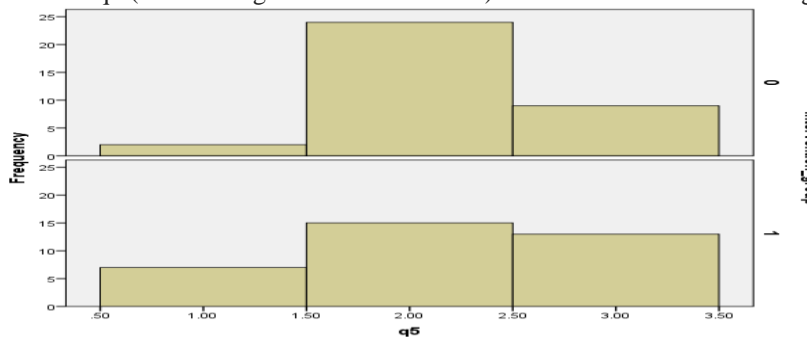
We do not witness significant differences here, most of the pupils are indifferent when the lessons are postponed.



**Figure 4.** The histogram of answers to q4 (about liking HWs) in the control and treatment groups

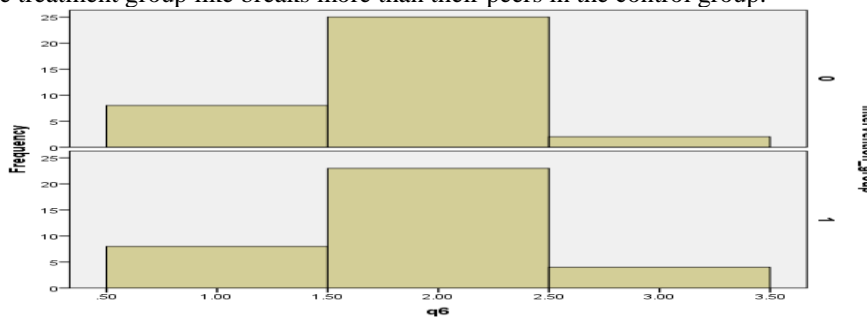
We do not witness significant differences here, most of the pupils are indifferent to home works.

The histogram of answers to q5 (about liking the breaks at school) in the control and treatment groups:



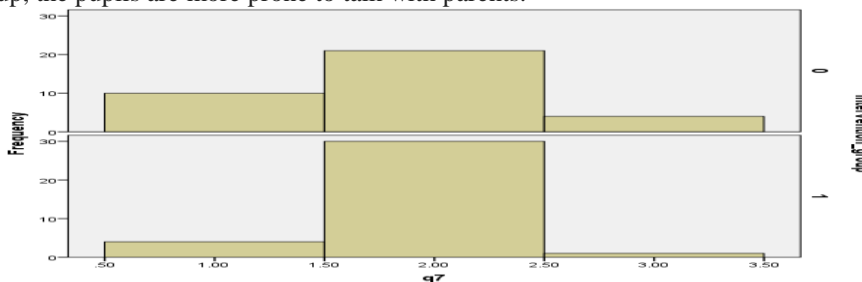
**Figure 5.** The histogram of answers to q5 (about liking the breaks at school) in the control and treatment groups

More pupils in the treatment group like breaks more than their peers in the control group.



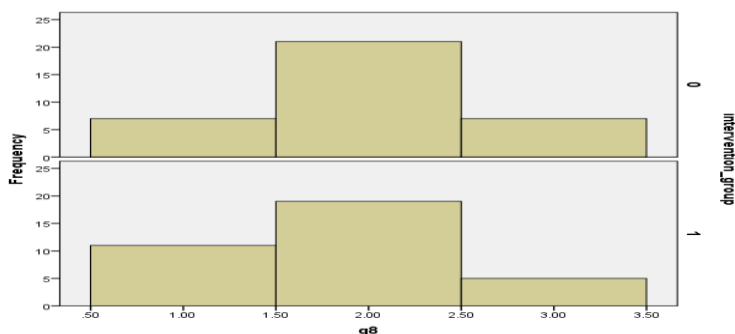
**Figure 6.** The histogram of answers to q6 (about frequently talking to the parents about school) in the control and treatment groups

In the control group, the pupils are more prone to talk with parents.

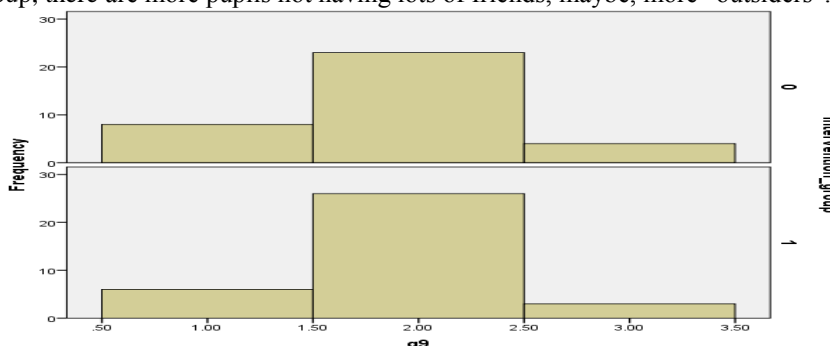


**Figure 7.** The histogram of answers to q7 (about teacher's toughness) in the control and treatment groups

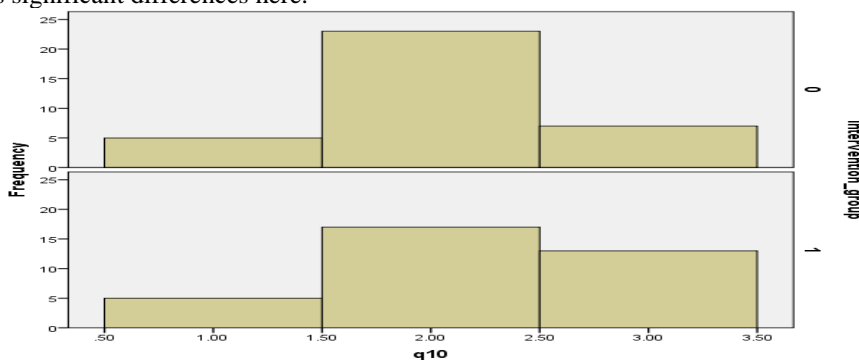
In this question about the severity of the teacher, most pupils from the treatment group are quite indifferent about the teacher, as opposed to the control group that are more different within the group. This suggests that maybe the treatment group does not feel belonging to the class and connected to the teacher.



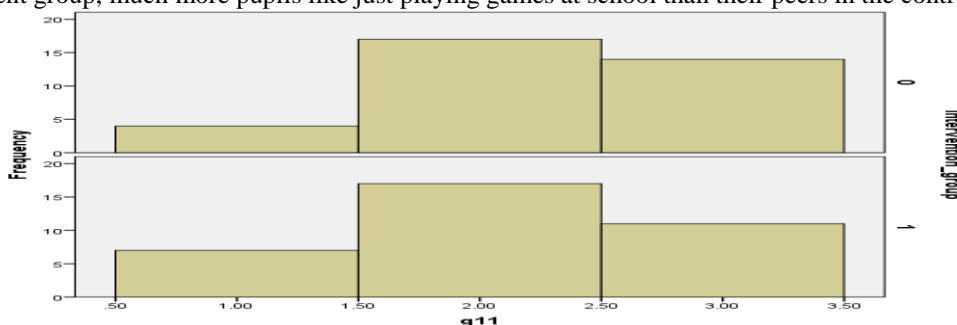
**Figure 8.** The histogram of answers to q8 (about having many friends) in the control and treatment groups  
 In the treatment group, there are more pupils not having lots of friends, maybe, more “outsiders”.



**Figure 9.** The histogram of answers to q9 (about liking the classmates) in the control and treatment groups  
 We do not witness significant differences here.



**Figure 10.** The histogram of answers to q10 (about liking just games at school) in the control and treatment groups  
 In the treatment group, much more pupils like just playing games at school than their peers in the control group.



**Figure 11.** The histogram of answers to q11 (about going to school with joy and love) in the control and treatment groups

More pupils from the control group enjoy the school than their peers from the treatment group.

To summarize, the following problems were revealed:

- Most of the pupils report they do not like school, but more from the treatment group.
- The control group pupils go to school with pleasure more than their peers from the treatment group.
- In the question about the toughness of the teacher, most pupils from the treatment group are quite indifferent about the teacher, as opposed to the control group that are more different within the group. This suggests that maybe the treatment group does not feel belonging to the class and connected to the teacher.
- More pupils in the treatment group like breaks more than their peers in the control group.

- In the treatment group, there are more pupils not having lots of friends, maybe, more “outsiders”.
- In the treatment group, much more pupils like just playing games at school than their peers in the control group.
- More pupils from the control group enjoy the school than their peers from the treatment group.

**BIBLIOGRAPHICAL REFERENCES:**

1. Deci and Ryan (2006). Autonomous Motivation for Teaching: How Self- Determined Teaching May Lead to Self-Determined Learning.
2. Winter, D. G., (1988). The power motive in women and men. Journal of Personality and Social Psychology, 54, 510-519.
3. www.forbes.com/sites/jamesmarshallcroty/2013/03/13/motivation-matters-40-of-high-school-students-chronically-disengaged-from-school/

**ANALIZA COMPLEXĂ A SITUAȚIEI TINERILOR SPECIALIȘTI ȘI INTEGRAREA LOR  
 ÎN SFERA OCUPĂRII FORȚEI DE MUNCĂ DIN REPUBLICA MOLDOVA**

*GARBUZ Veronica, drd., INCE  
 asist. univ., USARB*

**Abstract:** *The paper presents a complex analysis of the situation of young specialists, including the period after graduation and accession to the labor market. In order to elucidate the issue, an extensive study of the existing researches was carried out and the SWOT analysis of the situation of the young people. The paper demonstrates the timeliness and importance of measures and policies to support young specialists to capitalize on the studies, but also on the entire human capital of the country.*

**Keywords:** *young specialist, employment, labor market.*

Noțiunea de „tânăr” este definită de Legea cu privire la tineret nr. 215 din 29.07.2016 [9]: persoană cu vârsta cuprinsă între 14 și 35 de ani. Până în anul 2016, tânăr era considerată persoana cu vârsta între 16-30 [10]. Propunerea de extindere a vârstei a fost făcută de Ministerul Tineretului și Sportului pentru a alinia standardele Republicii Moldova la cele europene. De menționat că există foarte multe oportunități de educație, mobilitate și lansare a afacerii destinate persoanelor tinere. Astfel, au fost mărite șansele de participare și încadrare în condițiile programelor și proiectelor după cenzul de vârstă pentru un număr mai mare de persoane.

Conform articolul 46 al Codului muncii al Republicii Moldova [4], persoana fizică dobândește capacitate de muncă la împlinirea vârstei de 16 ani. În anumite situații se admite și angajarea tinerilor cu vârsta de 15 ani, cu acordul scris al părinților sau al reprezentanților legali, dacă, în consecință, nu îi vor fi periclitată sănătatea, dezvoltarea, instruirea și pregătirea profesională.

Codul muncii al Republicii Moldova introduce noțiunea de tânăr specialist – absolvent al instituției de învățământ superior, mediu de specialitate sau secundar profesional în primii trei ani după absolvirea acesteia [4].

O definiție mai complexă a tânărului specialist este dată de Hotărârea de Guvern nr. 1345 din 30.11.2007 cu privire la acordarea facilităților tinerilor specialiști cu studii medicale și farmaceutice [8]. Astfel, tânăr specialist este considerat absolventul studiilor postuniversitare de rezidențiat și învățământului mediu medical și farmaceutic pe parcursul primilor trei ani de activitate, angajat imediat după absolvire, conform repartizării Ministerului Sănătății. Prin urmare, sub incidența prezentei definiții intră persoanele ocupate, în primii trei ani de activitate, fără pauze după absolvire, repartizate la muncă conform ordinului.

Limitele ambelor definiții se referă la faptul că nu este specificată vârsta pe care o are absolventul în momentul absolvirii studiilor sau în primii trei ani de la absolvire. Cu atât mai mult, Codul Educației al Republicii Moldova nu impune anumite restricții de vârstă pentru avansarea la un nivel de studii superior celui actual [3]. Una din condițiile de bază de ascendere la un alt nivel de învățământ este prezența diplomei, care certifică nivelul de studii actual și care permite admiterea candidatului la nivelul de studii solicitat.

Totuși, potrivit Strategiei Educația 2020, Direcția Strategică 1 „Sporirea accesului și a gradului de participare la educație și formare profesională pe parcursul întregii vieți”, Obiectivul specific 1.4, până în anul 2020, ponderea absolvenților de studii superioare în rândul populației cu vârste cuprinse între 30 și 34 de ani va ajunge la 20% [5]. Putem observa că ținta propusă de autorități vizează anume persoanele cu vârsta până la 35 de ani. Formarea și perfecționarea persoanelor cu vârsta care depășește 35 de ani este la fel de importantă, dar nu se încadrează în limitele prezentului studiu.

Conform datelor Biroului Național de Statistică, numărul total de tineri din Republica Moldova, definit ca populație cu vârsta între 14 și 35 de ani, la începutul anului 2017, era de 1232873 persoane. Începând cu anul 2016, odată cu modificarea vârstei tinerilor de la 16 la 14 ani și respectiv, de la 30 la 35 de ani, s-a produs o schimbare în structura populației pe categorii de vârstă. Pentru a fi mai expliciti, am sintetizat populația țării pe vârste începând cu anul 2007 și până în prezent (tabelul 1).

**Tabelul 1.**

**Ponderea populației tinere în populația totală (01.01.2008-01.01.2017)**

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Populație totală	3572703	3567512	3563695	3560430	3559541	3559497	3557634	3555159	3553056	3550852
14-35 ani	1340721	1342725	1340970	1335456	1325541	1313053	1296155	1277861	1256831	1232873
% în populația totală	0,38	0,38	0,38	0,38	0,37	0,37	0,36	0,36	0,35	0,35
16-30 ani	972273	975160	974778	969616	957538	943047	924597	899543	870616	837765
% în populația totală	0,27	0,27	0,27	0,27	0,27	0,26	0,26	0,25	0,25	0,24

*Sursa: elaborat de autor în baza [2]*

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Dacă la finele anului 2016 nu existau mari disensiuni în ceea ce privește indicatorii sintetici privind ocuparea tinerilor, începând cu anul 2017, aceste diferențe au devenit vizibile. În primul rând, dacă analizăm categoria de vârstă 16-30 de ani, aceasta constituie, la finele anului 2016, 0,24% din populația totală. Pentru comparație, categoria de vârstă 14-35 de ani, constituie în aceeași perioadă, 0,35% din populația totală. Această creștere cantitativă nu este neapărat și de ordin calitativ. Față de anul 2008, aceste cifre indică o scădere cu 0,3 puncte procentuale.

În urma acestei schimbări legislative, sarcina care revine autorităților și organelor competente este să pună accent pe categoria persoanelor tinere, cu atât mai mult că aceasta a devenit numeric mai mare și mult mai importantă pentru economie și pentru țară în ansamblu. Abordarea pieței forței de muncă și a provocărilor social-economice cu care se confruntă tinerii este imperativă, nu numai pentru bunăstarea tinerilor, ci și pentru asigurarea unei creșteri durabile și incluzive a societății [6].

În continuare, pentru a analiza situația tinerilor pe piața forței de muncă din Republica Moldova, vom utiliza datele existente în literatura de specialitate și rapoarte științifice, luând în calcul categoria de vârstă 16-30 de ani.

Trei din zece tineri din Republica Moldova fac parte din categoria persoanelor active din punct de vedere economic (persoane ocupate și șomeri). Rata de ocupare a populației tinere este de 26,7%. Ponderea bărbaților angajați permanent este mai mare decât al femeilor cu 5%. Șansele de ocupare cresc în mediul urban față de mediul rural, unde nu există locuri de muncă [1].

Rata șomajului în rândul tinerilor a constituit 9,9% fiind cu 4,5% mai mare față de rata șomajului în populația generală (5,6%). Cei mai dezavantajați pe piața muncii sunt tinerii din categoria de vârstă 15-24 ani, rata șomajului în rândul acestora a fost de 13,1%. Deseori, tinerii cu studii superioare și pregătire profesională nu-și pot găsi un loc de muncă din cauza lipsei experienței de muncă. Doar 22% dintre tineri și-au găsit un loc de muncă, imediat după absolvire. Mai bine de o pătrime au părăsit, însă primul loc de muncă, din cauza salariilor mici, iar 17,7% din tineri au plecat la muncă peste hotarele țării [13].

Potrivit datelor prezentate de Biroul Național de Statistică, în anul 2016, de pe băncile instituțiilor de învățământ profesional tehnic și superior au ieșit 32259 tineri specialiști, ceea ce este cu 6843 persoane mai puțin decât în anul 2015. Pe parcursul perioadei anilor 2007-2016, cel mai mare număr de absolvenți a fost înregistrat în anul 2010 – aproximativ 48500 persoane, fapt datorat perioadei de baby-boom din anii 1990-1991. În continuare, se pare că cifra absolvenților va scădea și mai mult, datorată crizei financiare și crizei demografice a anilor 2007-2009 [2].

În pofida eforturilor statului de a redirecționa interesul tinerilor pentru meserii, oricum, prioritatea este acordată studiilor superioare. În anul 2016, ponderea absolvenților instituțiilor de învățământ superior era de 47%, ceea ce înseamnă că fiecare a doua persoană este absolvent de universitate. Din anul 2010 și până în prezent a crescut simțitor numărul absolvenților ciclului II de masterat (+10%) și a absolvenților învățământului profesional tehnic post-secundar (+5%).

Dintre studenții care învață în prezent în Moldova, cei mai mulți au optat pentru programe generale de studii (41,7%), științe sociale, afaceri și drept (20%), științe tehnice, inginerie și construcții (13,7%). Există o diferență în preferințele tinerilor pentru domeniul de studii, care arată preferințele bărbaților și femeilor care lucrează pe sectoare economice. Studentele își fac studiile la științe sociale (24%) și învățământ (9,4%), în timp ce studenții sunt mai predispuși să urmeze studii în domeniul tehnic, ingineriei și construcțiilor (22,3 la sută).

**Tabelul 2.**

**Situația absolvenților pe niveluri de învățământ (2007-2016)**

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Studii superioare de licență (Ciclu I)	19479	29075	26049	23264	22049	20132	17744	17062	17073	15141
% în total absolvenți	0,59	0,68	0,56	0,48	0,47	0,45	0,42	0,42	0,44	0,47
Studii superioare medicale și farmaceutice	493	539	562	608	639	694	766	803	642	643
% în total absolvenți	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Studii superioare de masterat (Ciclu II)	...	...	...	4536	5100	5904	6338	6409	5915	6102
% în total absolvenți	...	...	...	0,09	0,11	0,13	0,15	0,16	0,15	0,19
Învățământ profesional tehnic secundar	12916	12993	12854	13238	12000	10424	10380	9664	9220	3584
% în total absolvenți	0,39	0,30	0,28	0,27	0,26	0,23	0,24	0,24	0,24	0,11
Învățământ profesional tehnic post-secundar	...	6619	7075	6794	7166	7426	7443	6484	6252	6789
% în total absolvenți	...	0,16	0,15	0,14	0,15	0,17	0,17	0,16	0,16	0,21
Total absolvenți	32888	42607	46540	48440	46954	44580	42671	40422	39102	32259

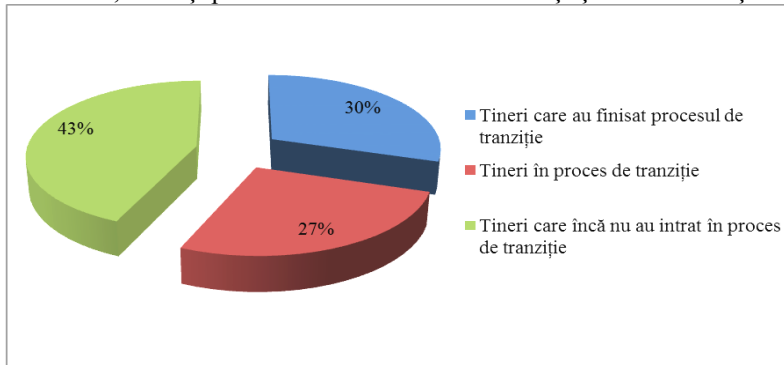
*Sursa: elaborat de autor în baza [2]*

Învățământul profesional tehnic secundar include școlile de meserii, școlile profesionale și centrele de excelență. Numărul absolvenților acestor forme de învățământ s-a diminuat cu 28% față de nivelul anului 2007 și cu 13% față de nivelul anului 2015.

Cu regret, la momentul actual nu există nici un studiu național care ar urmări traseul socio-profesional al fiecărui absolvent al învățământului profesional sau superior imediat după absolvire sau în decurs de trei ani după absolvire, pentru a putea caracteriza evoluția lui ca tânăr specialist.

Unele încercări în acest sens au fost efectuate în anul 2013 de către Biroul Național de Statistică, grație asistenței tehnice din partea Proiectului „Work4Youth”1 (W4Y – muncă pentru tineri) și asistenței financiare din partea Fondului MasterCard. Fondul MasterCard ajută persoanele, care trăiesc în sărăcie, oferindu-le posibilități de dezvoltare și învățare/ instruire. Cercetarea statistică „Tranziția de la școală la muncă (TSM)” vizează analiza tranziției tinerilor de la școală la muncă. În acest sens, distingem 3 categorii de tineri: 1) tineri care au finisat procesul de tranziție: tineri care au deja un loc de muncă stabil sau satisfăcător; 2) tineri care se află în proces de tranziție: această categorie cuprinde persoanele care sunt în căutarea unui loc de muncă, la fel și

persoanele care au un loc de muncă, de care nu sunt satisfăcute, sau persoanele care la moment nici nu lucrează, nici nu învață, dar intenționează să caute de lucru; 3) tineri care încă nu au intrat în procesul de tranziție: persoanele care la moment urmează o formă de instruire/continuă studiile, la fel și persoanele inactive care nu învață și nici nu intenționează să caute de lucru [14]:



**Figura 1. Tranziția tinerilor de la școală la muncă**

Sursa: adaptat de autor după [14]

Potrivit studiului, situația tinerilor de 15-29 ani în cadrul procesului de tranziție de la școală la muncă se prezintă după cum urmează:

- 3 din 10 tineri (29,9%) au finalizat procesul, adică au deja un loc de muncă stabil sau satisfăcător. Vârsta medie pentru această grupă constituie 25 ani;
- fiecare al patrulea tânăr (26,6%) este încă în proces de tranziție, adică este a) în căutarea unui loc de muncă, sau b) are un loc de muncă, de care nu este satisfăcut, sau c) la moment nici nu lucrează, nici nu învață, dar intenționează să caute de lucru. Vârsta medie a tinerilor în proces de tranziție este de 23,5 ani;
- 43,5% din tineri încă nu au intrat în procesul de tranziție deoarece: fie că a) urmează o formă de instruire (continuă studiile), fie că b) nici nu învață și nici nu intenționează să caute de lucru. Vârsta medie a acestor tineri constituie 21,9 ani.

Cauzele ratei înalte ale șomajului în rândul tinerilor și totodată a dificultăților întâmpinate de ei la prima angajare pot fi clasificate în patru grupuri mari:

- cauze ce țin de nedorința angajatorului de a angaja tineri absolvenți;
- cauze ce țin de informarea scăzută a tinerilor despre oportunitățile pieței de muncă;
- problema lipsei locurilor de muncă suficiente și atractivitatea scăzută a locurilor de muncă vacante existente;
- nedorința unor tineri de a se angaja.

Șomajul afectează tinerii într-o măsură mai mare decât adulții. Iată câteva argumente în acest sens:

- Tinerii care nu reușesc să-și găsească un loc de muncă după absolvirea unei forme de învățământ, va trebui să fie asistați de familiile lor. În acest caz se produc două consecințe cu efect negativ: 1) tinerii nu sunt producători, ci doar consumatori; 2) societatea pierde rezultatele investiției în educație.
- Șomajul în rândul tinerilor influențează asupra scăderii nivelului de trai, influențându-le la nivel social, psihologic, nutrițional, de acces la servicii de educație și de sănătate.

De-a lungul anilor, pe măsură ce tinerii înaintază în vârstă, formează familii, eșecul lor social poate fi proiectat asupra propriilor copii.

Savanții Institutului Național de Cercetări Economice – G. Savelieva și A. Tomceac [11] – au analizat principalele probleme cu care se confruntă tinerii pe piața forței de muncă. Aceste bariere de ordin social-economic au fost divizate în patru categorii mari și anume:

- în primul rând, lipsa competențelor profesionale, fapt care reduce șansele de a obține un loc de muncă potrivit;
- în al doilea rând, se referă direct la cererea de muncă, deoarece creșterea economică instabilă (consecințele crizei), sistemul de salarizare insuficient (salariile tinerilor sunt mai mici decât ale adulților), precum și subocuparea forței de muncă afectează nu numai accesul tinerilor la muncă, dar și starea morală al tinerilor, atitudinea lor față de muncă și responsabilitățile lor, în general;
- în al treilea rând, legate de găsirea unui loc de muncă potrivit competențelor și așteptărilor. Această barieră se referă la decalajele privind informațiile despre locurile de muncă vacante și potențialii angajatori, în special cu referință la tinerii care nu au acces la piața forței de muncă;
- în sfârșit, tineri antreprenori se confruntă cu numeroase obstacole de ordin financiar, fizic, social pentru lansarea afacerii proprii ca o alternativă a ocupării.

Alți cercetători precum V. Ganta și L. Shamchiyeva [7] au evidențiat și un alt fenomen caracteristic populației tinere din Republica Moldova și anume supracalificarea potențialului uman și lipsa locurilor de muncă care să corespundă nivelului de studii și competențe. Circa 29,1% al tinerilor muncitori sunt supracalificați pentru munca pe care o desfășoară.

Potrivit lui R. Sintov și N. Cojocaru [12], absolvenții se confruntă cu diverse provocări pe piața muncii, cele mai „dure-roase” fiind cele legate de nivelul scăzut al salariilor și lipsa experienței de muncă. În încercarea de a face față acestor probleme, tinerii specialiști, au două opțiuni: mobilitate intersectorială sau emigrarea. Un exemplu elocvent de mobilitate intersectorială este preferința pentru sectorul privat decât pentru cel public. Mulți absolvenți recuperează lipsa de experiență prin găsirea unui loc de muncă în sectorul public, în care se mențin maxim 2-3 ani din cauza salariilor mici.

În continuarea demersului științific de cercetare a poziției tinerilor pe piața forței de muncă din Republica Moldova vom efectua analiza SWOT, prin care vom evalua situația curentă și vom identifica aspectele pozitive și negative care au impact asupra domeniului.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

*Puncte tari:*

- ponderea mare a tinerilor în totalul populației;
- nivel de studii înalt;
- programe pentru tineret în domeniul antreprenorial;
- programe de mobilitate;
- baza legislativă în domeniul tinerilor și ocupării forței de muncă.

*Puncte slabe:*

- piața muncii este puțin dinamică, este rigidă și segmentată;
- nu toți tinerii cu studii își găsesc locuri de muncă conforme cu nivelul lor de pregătire; 29,1 la sută dintre tineri au o calificare superioară față de locul de muncă pe care îl au;
- numai 33,6 la sută dintre tinerele femei sunt economic active, în comparație cu 46,9 la sută dintre tinerii bărbați;
- tendința de îmbătrânire a populației generată de un spor negativ și de migrația masivă;
- nivel înalt al tinerilor NEET;
- integrare dificilă pe piața muncii, în special în lipsa experienței;
- neconcordanțe între competențele forței de muncă și cerințele angajatorilor;
- tranziție dificilă de la școală la muncă;
- cultură antreprenorială limitată;
- angajarea masivă a tinerilor în sectorul informal. Numai o treime dintre tinerii moldoveni lucrează ca salariați;
- insecuritatea locului de muncă;
- sărăcia salarială;
- caracterul modest al dialogului dintre instituțiile de învățământ și agenți economici.

*Oportunități:*

- reforma comună în domeniul ocupării, tineretului și educației;
- perfecționarea cadrului normativ în domeniul ocupării tinerilor specialiști și racordarea lui la standardele europene;
- facilități fiscale pentru angajatorii care angajează tineri;
- întărirea dialogului cu actorii comunitari în vederea ocupării tinerilor;
- crearea de condiții favorabile pentru angajarea tinerilor în câmpul muncii și inițierea activităților de antreprenariat;
- crearea cadrului favorabil pentru revenirea în țară a tinerilor emigranți;
- elaborarea de politici publice în domeniul ocupării tinerilor în baza demersurilor științifice.

*Riscuri:*

- accentuarea migrației externe, în special migrația populației tinere, cauzată de situația economică precară;
- pondere ridicată a populației tinere în mediul rural cu oportunități reduse de formare profesională și ocupare.

Datele descrise mai sus ne indică asupra faptului că la moment, procesul de ocupare al tinerilor se caracterizează printr-o serie de dificultăți care nu pot fi trecute cu vederea. Totodată, atenția cadrului legal și actorilor cu rol decizional, trebuie să fie orientată către valorificarea la maxim a oportunităților și susținerea, sub diverse forme, a capitalului uman al țării.

În vederea facilitării procesului de ocupare a tinerilor, sunt prevăzute anumite facilități pentru absolvenții instituțiilor de învățământ superior universitar și mediu de specialitate care se angajează conform repartizării în instituții de învățământ din mediul rural în primii 3 ani de activitate și anume:

a) locuință gratuită, acordată de administrația publică locală;

b) o indemnizație unică în mărime de:

- 45 mii de lei pentru tinerii specialiști absolvenți ai instituțiilor de învățământ superior universitar,

- 36 mii de lei pentru tinerii specialiști absolvenți ai instituțiilor de învățământ mediu de specialitate,

c) compensarea lunară a costului a 30 kw de energie electrică și asigurarea gratuită, în fiecare an, cu un metru cub de lemne și o tonă de cărbuni, iar în cazul încălzirii cu gaze – compensarea costului unui metru cub de lemne și a unei tone de cărbuni.

Pentru a motiva cadrele didactice tinere și pentru a asigura punerea în aplicare a prevederilor Codului educației al Republicii Moldova nr. 152 din 17 iulie 2014, a fost aprobată Hotărârea de Guvern ce prevede reducerea la 75% a normei didactice pentru un salariu de funcție în primii 3 ani de activitate (art. 134 alin.(7) din Codul educației). Beneficiari ai reducerii la 75% a normei didactice sunt circa 1080 de tineri pedagogi, pentru anul 2017 în Legea bugetului de stat fiind planificate mijloace financiare în mărime de 18,3 mil. lei.

Sub incidența prezentei legi se includ și acei tineri specialiști care activează sau urmează să activeze în satele ce intră în componența municipiilor Chișinău (Băcioi, Brăila, Condrița, Ghidighici, Trușeni, Bubuieci, Bîc, Humulești, Budești, Colonița, Cruzești, Tohatin, Ciorescu, Grătiești, Hulboaca, Stăuceni) și Bălți (Elizaveta, Sadovoe).

Tinerii specialiști sunt obligați să activeze 3 ani în instituțiile de învățământ în care au fost repartizați. În cazul concedierii tânărului specialist, acesta este obligat să restituie sumele încasate până în acel moment. Astfel, în ultimii ani a crescut simțitor numărul tinerilor pedagogi care solicită repartizări în școlile rurale. Deși pentru fiecare tânăr statul cheltuie în medie 40.000 de lei, la expirarea contractului, majoritatea tinerilor profesori angajați în zonele rurale abandonează școlile.

Totalitatea măsurilor expuse mai sus vizează incluziunea socio-profesională a tinerilor specialiști în domeniul pedagogic, în timp ce pentru absolvenții specialităților nepedagogice nu sunt prevăzute careva facilități de angajare.

În acest sens venim cu următoarele recomandări:

- 1) Completarea veniturilor salariale ale tinerilor specialiști. Tinerii specialiști cu studii superioare, care s-au aflat în situație de șomaj și care se încadrează cu program normal de lucru înainte de expirarea șomajului, să beneficieze - din momentul angajării pînă la sfîrșitul perioadei pentru care erau îndreptățiți să primească indemnizație de șomaj - de o sumă lunară, neimpozabilă, în cuantum de 30% din indemnizația de șomaj stabilită și, după caz, recalculată conform legii.
- 2) Stimularea mobilității forței de muncă. Persoanele care, în perioada în care primesc indemnizația de șomaj, se încadrează în muncă într-o localitate aflată la peste 50 km de domiciliu, să beneficieze de o primă de încadrare egală cu două salarii



CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

minime brute pe țară, în vigoare la data încadrării. Cei care se încadrează într-o altă localitate și, astfel, își schimbă domiciliul, primesc o primă de instalare echivalentă cu șapte salarii minime brute pe economie.

- 3) Stimularea angajatorilor pentru încadrarea în muncă a șomerilor prin acordarea de credite în condiții avantajoase. Pentru crearea de noi locuri de muncă prin înființarea sau dezvoltarea de întreprinderi mici și mijlocii, se pot acorda, din bugetul asigurărilor pentru șomaj, credite pentru înzestrarea cu echipamente și utilaje, ustensile de lucru, accesorii și dotări, aparate IT, gestionarea stocurilor de produse și materii prime, inventar, utilaj și materiale.
- 4) Întreprinderile mici (sub 50 de salariați) care angajează minim 5 ucenici să primească un ajutor suplimentar, o subvenție pentru fiecare ucenic/an, cu condiția de a menține acei angajați timp de 2 ani.

Măsurile enunțate sunt elemente minimale pentru o incluziune socio-profesională eficientă a tinerilor specialiști cu studii superioare, or, pentru atingerea obiectivelor maxime este necesar aportul și efortul conjugat al mai multor actori sociali: mediul guvernamental, instituții de învățământ, angajatori, asociații non-profit și nu în ultimul rând, este necesar și imperativ de a se ține cont de necesitățile, dorințele, părerea tinerilor specialiști, în calitatea lor de beneficiari direcți ai acestor politici.

**REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:**

1. ANOFM. Proгноza pieței muncii. 2013. [www.anofm.md](http://www.anofm.md) (vizitat 11.06.2017).
2. Banca de date statistice a Biroului Național de Statistică a Republicii Moldova, disponibil la: <http://statbank.statistica.md> (vizitat 15.07.2017).
3. Codul Educației al Republicii Moldova, publicat: 24.10.2014 în Monitorul Oficial nr. 319-324, art. nr: 634, data intrării în vigoare: 23.11.2014, disponibil la: <http://lex.justice.md/md/355156/> (vizitat 16.07.2017).
4. Codul muncii al Republicii Moldova, LP168 din 09.07.10, MO160-162/07.09.10 art.586, disponibil la: <http://lex.justice.md/md/326757/> (vizitat 17.07.2017).
5. EDUCAȚIA – 2020 STRATEGIA SECTORIALĂ DE DEZVOLTARE PENTRU ANII 2014 – 2020, disponibilă la: [http://particip.gov.md/public/documente/137/ro\\_1112\\_STRATEGIA-EDUCATIA-2020.pdf](http://particip.gov.md/public/documente/137/ro_1112_STRATEGIA-EDUCATIA-2020.pdf) (vizitat 15.08.2017).
6. Existența, eficiența și funcționarea platformelor și programelor privind angajarea tinerilor în câmpul muncii. Raport Consiliul Național al Tinerilor din Moldova, Alianța Studenților din Moldova, 2016.
7. Ganta V., Shamchiyeva L., Labour market transitions of young women and men in the Republic of Moldova Results of the 2013 and 2015 school-to-work transition surveys. Geneva, International Labour Office, July 2016, disponibilă la: [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_emp/documents/publication/wcms\\_498766.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/publication/wcms_498766.pdf) (vizitat 12.09.2017).
8. Hotărârea de Guvern nr. 1345 din 30.11.2007 cu privire la acordarea facilităților tinerilor specialiști cu studii medicale și farmaceutice, Publicat: 07.12.2007 în Monitorul Oficial Nr. 188-191, art. Nr.: 1386, disponibil la: <http://lex.justice.md/md/355156/> (vizitat 22.07.2017).
9. Legea cu privire la tineret nr. 215 din 29.07.2016, Publicat: 29.09.2016 în Monitorul Oficial Nr. 315-328, art. Nr.: 688, disponibil la: <http://lex.justice.md/md/366763/> (vizitat 22.07.2017).
10. Legea cu privire la tineret nr. 279 din 11.02.1999, Publicat: 22.04.1999 în Monitorul Oficial Nr. 39-41, art. Nr.: 169, Data intrării în vigoare: 22.04.1999, disponibil la: <http://lex.justice.md/md/311644/> (vizitat 22.07.2017).
11. Savelieva G., Tomceac A. Problemele sociale ale tineretului în Republica Moldova. În: Analele Institutului Național de Cercetări Economice. Ed. a VII-a. Chișinău: Complexul Editorial, INCE, № 1, 2016, pp. 64-71.
12. Stiglitz, J.E., Employment, Social justice and societal well-being. International Labour Review, Vol. 141, No. 1-2, 2002, disponibil la: <http://www.ilo.org/public/english/revue/download/pdf/stiglitz.pdf> (vizitat 13.09.2017).
13. Strategia Națională privind Ocuparea Forței de Muncă pentru perioada 2017-2021. Proiect, disponibil la: [www.particip.gov.md/public/documente/139/ro\\_3477\\_strategie.pdf](http://www.particip.gov.md/public/documente/139/ro_3477_strategie.pdf) (vizitat 13.09.2017).
14. Tranziția de la școală la muncă. Ancheta forței de muncă, Chișinău, Biroul Național de Statistică, 2015, disponibil la: [http://www.statistica.md/public/files/publicatii\\_electronice/Cercetarea\\_TSM/Sinteza\\_TSM\\_2015.pdf](http://www.statistica.md/public/files/publicatii_electronice/Cercetarea_TSM/Sinteza_TSM_2015.pdf) (vizitat 22.08.2017).

**CAPITALUL UMAN INTELIGENT O SURSĂ IMPORTANTĂ PENTRU FIRMĂ**

**MATEI GHERMAN Corina, dr. ec.,**  
*AGER, AJTR, Asociația Cultural Științifică „Pleaidis”, Iași*  
**BUTNARU Gina Ionela, dr., conf. univ.,**  
*F.E.A.A, Universitatea „Al. I. Cuza”, Iași*  
**TACU Georgiana, cercetător, I.C.E.S. „Gh. Zane”, Iași**  
**GURIȚĂ Doina, dr. ec., A.J.T.R, Filiala Iași**

**Abstract:** *Human capital is an ensemble of knowledge acquired through investment in the labor factor. The initiator of human capital theory is considered by some authors Jacob Mincer. The concept of human capital was imposed in the 1961 specialist literature in the American Economic Review when Theodore W. Schultz's article "Investment in Human Capital" appeared, whose theoretical slogan was: "The man-the most valuable wealth of a Countries ". Classical theory of human capital has had and has a great influence in setting educational policies and in correlating them with labor market demands. The concept of human capital corresponds to the abilities and knowledge of a person who facilitates change in action and economic growth [Coleman, 1988]. Human capital can be developed through formal education and education, with the aim of updating and renewing the person's abilities. A distinction is made between different types of human capital. At the firm level, human capital is viewed as a component of intellectual capital.*

**Keywords:** *human capital, firm, education, culture, intelligence.*

Sursele utilizate în această cercetare sunt: literatura de specialitate, reviste specifice temei, și alte publicații, am urmărit diferitele abordări ce fac referire la factorii care definesc capitalul uman și riscul din punctul de vedere al managerului în contextul dezvoltării durabile a firmei și nu numai.

Capitalul uman reprezintă un ansamblu de cunoștințe dobândite prin investiții în factorul muncă. Inițiator al teoriei capitalului uman este considerat de unii autori Jacob Mincer. Conceptul de capital uman s-a impus în literatura de specialitate din

anul 1961, în *American Economic Review* când a apărut articolul lui Theodore W. Schultz „Investment in Human Capital”, al cărei slogan teoretic era: „Omul – cea mai de preț bogăție a unei țări”. Teoria clasică despre capitalul uman a avut și are o mare influență în stabilirea politicilor educaționale și în corelarea acestora cu exigențele de pe piața muncii. Conceptul de capital uman corespunde cu abilitățile și cunoștințele unei persoane care îi facilitează schimbarea în acțiune și creștere economică [Coleman,1988]. Capitalul uman poate fi dezvoltat prin instruirea formală și educație, având scopul de a actualiza și reînnoi capacitățile persoanei. Se face distincție între diferitele tipuri de capital uman. La nivelul firmei, capitalul uman este privit ca și componentă a capitalului intelectual.

Karl Marx a început să studieze sistematic economia politică la sfârșitul anului 1843, la Paris. Studiind literatura economică, el și-a propus să scrie o lucrare vastă care să cuprindă critica orânduirii sociale existente și a economiei politice burgheze. Primele sale cercetări în acest domeniu s-au oglindit în lucrări ca: „Manuscrise economice-filozofice din 1844”, „Ideologia germană”, „Mizeria filozofiei”, „Muncă salariată și capital” „Manifestul Partidului Comunist” și altele. Încă în aceste lucrări sunt dezvoltate bazele exploatarii capitaliste, contradicția de neîmpăcat dintre interesele capitaliștilor și cele ale muncitorilor salariați, caracterul antagonist și efemer al tuturor relațiilor economice ale capitalismului. Dar, mergând prin istorie, de la Karl Marx la civilizația modernă au apărut noi teorii și fundamente.

Termenul civilizație este mult mai recent. A pornit de la adjectivul *civilizat*, utilizat în secolul al XVI-lea în Franța, denotând persoana instruită, bine educată și binecrescută; la sfârșitul secolului al XVIII-lea a fost folosit de către omul de stat francez Turgot în înțelesul său modern. O întrebuintare similară a avut loc și în Anglia (*civilisation*) în vreme ce în Italia s-a păstrat frumosul cuvânt de proveniență mai veche *civilta*. În România, Mihail Kogalniceanu și Nicolae Bălcescu au folosit termenul de civilizație în anii '40 ai secolului al XIX-lea într-un dublu sens: ca fenomen care rezuma caracteristicile vieții poporului, specificitatea istoriei sale și ca o măsură a dezvoltării și orientării pe calea progresului a societății, în direcția întocmirii unei istorii ca istorie a civilizației se cer, credem, a fi interpretate și tezele ambilor istorici potrivit cărora istoria „trebuie să ne arate poporul roman cu instituțiile, ideile, sentimentele și obiceiurile lui în deosebite veacuri” [N. Bălcescu, *Opere*, I, editia 1974, p. 95]. Într-o formulă generală, am defini civilizația ca totalitatea componentelor configuratoare ale structurii (fizionomiei) unei societăți. O societate (și o civilizație) prezintă numeroase fapte de civilizație, numeroase componente ale sale: economică, socială, politico-instituțională, culturală, religioasă, moduri de manifestare ale mentalității, ale tradițiilor etc., deci și a capitalului uman.

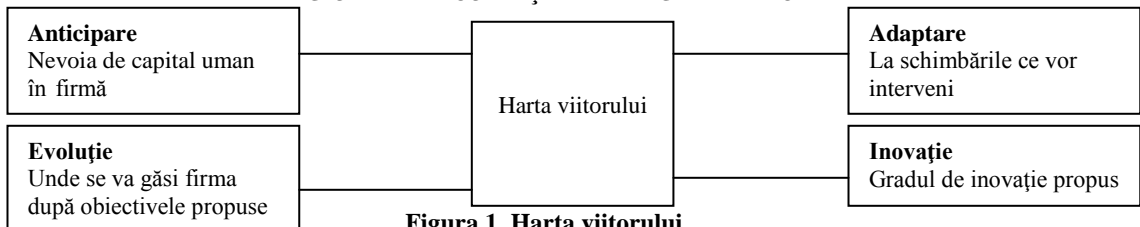
Prin modernizarea industrială se face practic începutul unui traseu dificil în sfera economiei, conținutul principal al noii etape a civilizației române moderne îl constituie dezvoltarea modului de producție prin capital uman specializat, procesul global însumând creșterea bazei materiale a producției, inclusiv mutațiile calitative de ordin tehnico-productiv, cât și expansiunea muncii salariate și a raporturilor de piață. Demarajul economiei industriale a Principatelor Unite s-a făcut de la un punct foarte scăzut. Potrivit unei statistici întocmite în 1860 de reputatul economist Dionisie Pop Martian, în Principate existau 12.867 de stabilimente industriale. Ce reprezentau ele o spun următorii indicatori: 10.381 erau așezate la sate și 2.486 la orașe. Mai mult de jumătate erau mori - 6.771; veneau în ordine povernele -1.687, apoi fierăstraiele - 608, olăriile - 463, pivele și darstele - 417. Doar 170 de întreprinderi foloseau forța aburului, dintre care 103 erau poverne - instalații pentru distilarea rachiului și 33 mori. Valoarea producției și a capitalului uman se cifra la circa 90 de milioane lei din care materia prima valora 62 milioane, în întreprinderile recenzate erau ocupați circa 23-25 de mii de salariați, la care se adăugau lucrătorii din transporturi, confecții, pielării etc., neînregistrați în statistică. Alți gânditori, economiști și sociologi ca Ștefan Zeletin, erau adepții dezvoltării dinamice a societății române, ai conectării realității noastre la fluxurile civilizației moderne de tip occidental [Zeletin, Ștefan,1925].

Dar, capitalul uman este un concept care a început să - și facă loc în economie începând cu anii 1950 ai secolului XX, în cadrul Universității din Chicago sub impactul lucrărilor lui Theodore Schultz, alături de Jacob Mincer și Gary Becker, care au inițiat *teoria modernă a capitalului uman*. În cadrul acestei teorii, autorii ei tratează cheltuielile educaționale și de asigurare a sănătății ca fiind investiții care au drept rezultat mărirea productivității muncii și implicit, conduc la creștere economică [Gabriela, Iordăchița, 2017].

Peter Druker ne amintește că termenii utilizații în ani 1990 erau diferiți de cei utilizați în anii 1920, se vorbea atunci despre „perpetuarea prosperității” și nu despre o nouă economie. Principalele transformări sociale dau naștere societății următoare unde vor domina deciziile personalului de conducere în ceea ce privește capitalul uman și vor determina principalele amenințări dar și posibilități pentru fiecare societate, firmă, mică sau mare, economică sau non-profit, iar transformările sociale pot avea o importanță mare pentru succesul sau eșecul unei firme/organizații/companii, al conducătorilor ei, implicit prin capitalul uman utilizat la un moment dat [adaptat după Peter Duker, 2004].

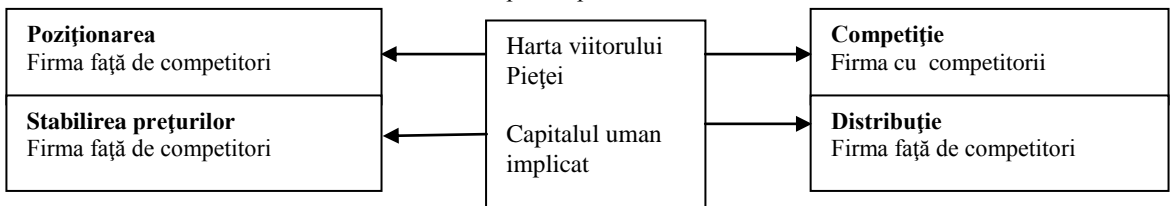
Ne punem și noi întrebarea: Vor supraviețui anumite organizații/firme? Pentru-că firma este angajatorul capitalului uman, iar acest capital uman este supus angajatorului, unde lucrează cu normă întreagă, cu jumătate de normă sau la plata cu ora. Dar consumatorul are puterea deplină pe piață, iar informațiile despre un produs sunt deținute de către producător. De aceea, uneori este foarte importantă calificarea capitalului uman care intră în contact cu consumatorul, pentru că mijloacele de producție sunt reprezentate de cunoștințele specializate aflate în proprietatea capitalului uman din firmă/organizație. Dar și cunoștințele de înaltă calificare se pot deteriora rapid, pentru că și tehnica, și inovația nu stă pe loc iar liderul ar trebui să conștientizeze acest fenomen și să investească mereu în cursuri de pregătire avansată a capitalului uman existent. Nu trebuie neglijat nici capitalul uman aproape de pensie. Ei au un imens bagaj de cunoștințe care ar trebui transmis tinerei generații și printr-o formă de asociere mai pot fi păstrați în firmă. Societatea următoare va fi armonizată prin cele trei structuri: structura economică, structura umană și structura socială. Firmele au nevoie să fie conduse de către un manager inteligent care să evite o criză în actul de conducere și a dimensiunii capitalului uman și să asigure o identitate proprie firmei din care face parte.

James Canton afirmă că ne aflăm la începutul unei schimbări epocale. Se va configura un viitor complex, un viitor extrem marcat de turbulențe, riscuri, amenințări și poate noi oportunități, pe care nimeni, nici măcar liderii nu îl înțeleg pe deplin. Un viitor definit prin *viteză, complexitate, riscuri, schimbare* - transformări radicale la locul de muncă, *neprevăzut*. Capitalul uman va trebui să treacă de la faza „bazată pe noroc sau pe intuiție” la faza „de pricepere și experiență”, o nouă abordare în luarea unei decizii și a trasa hărțile viitorului.



**Figura 1. Harta viitorului**

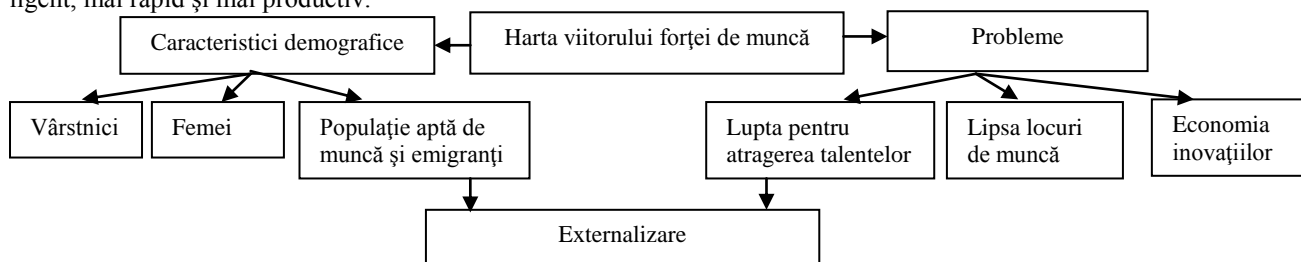
Sursa: Adaptat după Canton James



**Figura 2. Comparație dintre Harta viitorului și Capitalul uman implicat**

Sursa: Adaptat după Canton James, 2010

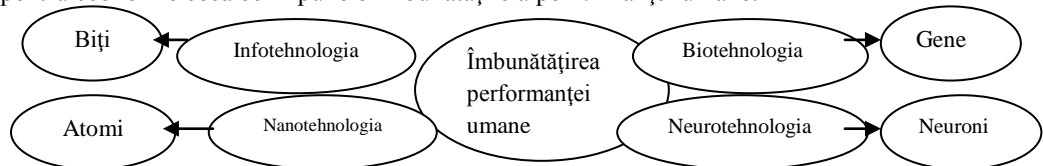
Jamen Canton ne amintește că acum orice aspect al oricărui produs și serviciu din oricare domeniu este acum mai inteligent, mai rapid și mai productiv.



**Figura 3. Harta viitorului forței de muncă**

Sursa: Adaptat după Canton James, 2010

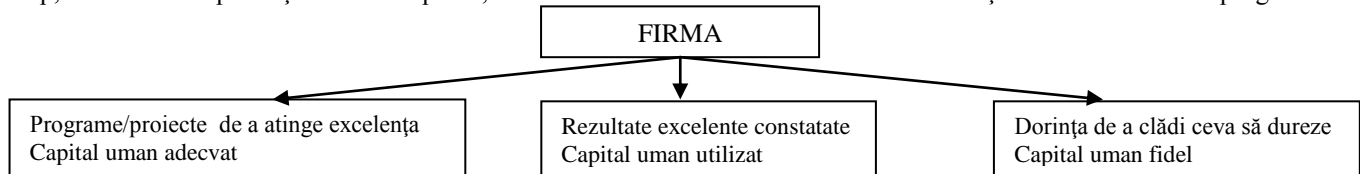
Au apărut instrumente de inovație puternică pentru a facilita comerțul, a inventa noi produse și servicii, vom asista la inovații superaccelerate care vor anula diferența dintre cei avuți și cei nevoiași în societate, apariția nanotehnologiei. Și pentru a face aceste inovații avem nevoie de capital uman inteligent pentru această abordare interdisciplinară cu implicații majore și importante pentru economie ceea ce impune o îmbunătățire a performanței umane.



**Figura 4. Îmbunătățirea performanței umane**

Sursa: Adaptat după Canton James, 2010

Schimbările vor surveni și la nivelul forței de muncă pentru că intervin schimbări la nivelul populației, schimbări generate de globalizare, schimbări generate de inovații, schimbări la nivelul competitivității. Dar expertul Cillins Jim, ne aduce în atenția noastră conceptul de excelență. Excelență ce înseamnă un nivel ridicat al capitalului uman, pentru a ține pasul cu viteza cu care se produc anumite fenomene în economie și societate. Pentru a face față acestui nou val, firma ar trebui să aibă un lider de nivel cinci. O veche zicală spunea „Oamenii sunt bunul cel mai de preț”, dar Jim spune că e greșită, oamenii nu reprezintă bunul cel mai de preț, în schimb oamenii potriviți, da. Pentru un salt excelent în firmă e nevoie de valori esențiale și de un scop, dincolo de simpla obținere a unui profit, combinat cu dinamica-cheie a conservării esențialului sau stimulării progresului.



**Figura 5. Scopul și valorile esențiale ale firmei**

Sursa: Adaptat după Collins, Jim, 2007

Analizând literatura de specialitate, Stephan Covey spune că a descoperit că o mare parte dintre managerii de firmă se învârt în jurul a șapte activități principale: îmbunătățirea comunicării cu cei din jur; o mai bună pregătire a capitalului uman, planificarea și organizarea, mai multă grijă de sine, fructificarea noilor oportunități, evoluția personală, potențial și acțiune. Timpul înseamnă viață.

Este foarte important într-o firmă felul în care gândim, simțim momentele importante din viața firmei și a felului cum dăm inteligență emoțiilor noastre, fie ele de furie și frică sau de pasiune și bucurie [Goleman, Daniel, 2008] ce se vor reflecta în munca noastră de zi cu zi și asupra colectivității din care facem parte. Se poate spune că reușesc doar cei care au la dispoziție

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

tot ce trebuie pentru a crea, incluzând cunoștințele domeniului, factorii individuali, motivația de tip intrinsec. Rezultatele nu vor exista fără o bază materială adecvată și fără condițiile organizaționale stimulative oferite individului pentru a crea și pentru a-și face cunoscute rezultatele muncii lui [Paicu, Georgel, 2010]. Dar într-un mediu tranzitoriu în cazul resurselor umane/capitalul uman și a factorilor care decid uneori schimbarea apar rețineri, incertitudini, neîncredere care generează stres la nivelul individului [Matei, Gherman, Corina, 2011]. Totuși o provocare se distinge, o provocare care poate consolida sau distruge viitorul și spre care unele firme se îndreaptă: pregătirea viitoare capitalului uman care să asigure productivitatea schimbării și atragerea talentelor profesionale din afara firmei, pentru care în urătoarea perioadă se va da un „război” adevărat între firmele naționale și cele internaționale. [Matei, Gherman, Corina, Gina, Ionela, Butnaru, 2011]. Capacitatea lor de a atrage și atinge succesul este foarte ridicată. Profilul capitalului uman, talentul profesional va fi de tipul cea mai motivată și mai calificată persoană, îndeplinește cele mai mari cerințe de ase angaja oriunde și pe orice post în economia globală, vorbesc mai multe limbi de circulație internațională și pot lucra în orice țară de pe glob, își poate alege și găsi o funcție de conducere în orice oraș important al lumii.

**Tabelul 1. Atributele capitalului uman al unei firme**

	<i>Puncte tari</i>	<i>Puncte slabe</i>
Prima fază	Abilitate de adaptare Cordialitate față de semenii Nu programează și organizează exagerat Fără stres Repere ca obiective de îndeplinit	Lipsa unei organizări reale Lucruri care scapă de sub control Obligații uitate sau ignorate Lipsa priorităților Crize
A doua fază	Repere ale obligațiilor și întâlnirilor Succes în îndeplinirea obiectivelor propuse Întruniri la nivel înalt Prezentări eficiente datorită pregătirii înalte	Tendința de a extinde programarea Împliniri profesionale Gândire și acțiune independentă Bifarea priorităților din agendă
A treia fază	Asumarea responsabilităților față de rezultate Legătura cu valorile Accent pe stabilirea obiectivelor pe termen mediu și lung Transformarea valorilor în obiective și acțiuni Sporirea productivității Sporirea eficienței Creșterea abilității de organizare a timpului Asigurarea ordinii în viață	Iluzie că tu deții controlul Înțelegerea valorilor necorelate cu principiile conducătoare Nu folosește viziunea de ansamblu corect Planificarea zilnică nu rezolvă problemele reale La naștere sentimentul de programare excesivă, de dezechilibru între roluri Pericolul de a-i percepe pe cei din jur ca pe niște obiecte Reducerea flexibilității Prioritățile sunt stabilite de urgențe și principii Lipsa caracterului

*Adaptat după: Stephan Covey, 2002*

În concluzie, capitalul uman actual va trebui să devină unul inovativ, performant, pentru acest lucru vor fi necesare schimbări în sistemul educațional, la nivelul structurii populației, îndeosebi în cel al instruirii forței de muncă. Trebuie abandonată practica conform căreia resursele umane trebuie privite doar la nivelul firmei sau al unui grup de firme, trebuie privit spre viitor.

**REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:**

1. Belous, Vitalie, Doncean, Gheorghe, 2001, *Ghidul Inventarului*, Editura Performantica, Iași.
2. Canton, James, 2010, *Provocările viitorului*, Editura Polirom, Iași.
3. Collins, Jim, 2007, *Excelența în afaceri*, Editura Curtea Veche, București.
4. Corodeanu, Daniela, Tatiana, 2005, *Management, comportamentul și performanța întreprinzătorului român*, Editura Tehnopress, Iași.
5. Duker, Peter, 2004, *Managementul viitorului*, Editura Asab, București.
6. Eppler, Mark, 2008, *Capcanele managementului*, Editura Polirom, Iași.
7. Goleman, Daniel, 2008, *Inteligența emoțională*, Editura Curtea Veche, București.
8. Matei, Gherman, Corina, 2011, *Managementul schimbării prin valorificarea performanței capitalului uman în firma de turism rural*, vol. Turismul rural românesc în contextul dezvoltării durabile. Actualitate și perspective, Editura Tehnopress.
9. Matei, Gherman, Corina, Doncean, Marilena, 2011, *Paradigmele comportamentului decizional în situații de incertitudine*, vol. Opinii Economice, Editura Tehnopress, Iași.
10. Matei, Gherman, Corina, Gina Ionela Butnaru, 2011, *Competență, creativitate, productivitate și performanță prin capitalul uman*, în vol. Opinii Economice, Editura Tehnopress, Iași.
11. Paicu, Georgel, 2010, *Creativitatea*, Editura PIM, Iași.
12. Stephen, Covey, Roger, Merrill, Rebecca, Merrill, 2002, *Managementul timpului*, Editura Alfa, București.
13. Zeletin, Ștefan, 1925, *Burghezia romana. Originea și rolul ei istoric*, Humanitas, București.
14. \*\*\*www.academia.edu, Gabriela, Capitalul uman – concept central pentru dezvoltarea socială, contextualizat procesului de globalizare, accesat la data de 5 mai 2017.

**EXPERIENȚA INTERNAȚIONALĂ A FORMELOR DE SALARIZARE  
 ÎN DOMENIUL CERCETĂRII ȘTIINȚIFICE**

*HEGHEA Ecaterina, drd., cercet. șt.,  
 Institutul Național de Cercetări Economice*

**Abstract:** *Scientific research holds an important place among the main development factors of any country. The question of the decent scientific researchers' remuneration remains open in many countries. In the context of globalization, when scientific researchers as well as teaching staff have the opportunity to work not only in their native country, the level of salaries proposed by employers is a powerful tool in attracting the highly qualified staff and a significant factor in reducing the brain drain. In this context, we will analyze the experience of France, Romania, Russia and Republic of Moldova in the field of scientific research remuneration.*

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

The following research methods were used in the article: analysis, synthesis, comparison. After the analysis we found that in formation of wages in the field of scientific research are distinguished the common and own features.

**Keywords:** R & D, forms of remuneration, scientific research, public research, average salary, scientific researcher

Cercetarea științifică este o combinație de talente individuale ale cercetătorilor și produsul unui efort de echipă. Producția de cunoștințe revine atât cercetătorilor științifici, cât și cadrelor didactice-cercetători. Întrebarea privind remunerarea decentă a cercetătorilor științifici rămâne deschisă în multe țări. În contextul globalizării, când cercetătorii științifici, precum și cadrele didactice au posibilitatea de a lucra nu doar în țara lor natală, nivelul salariilor propuse de către angajatori este un instrument destul de puternic în atragerea cadrelor de o calificare înaltă, precum și un factor de mare importanță în reducerea exodului de creiere.

În acest context vom prezenta experiența unor țări în domeniul salarizării în domeniul cercetării științifice.

*Franța.* În Franța cercetarea publică se desfășoară în principal, în:

- universități și sute de colegii și instituții de învățământ superior;
- 25 de organizații publice de cercetare (C.N.R.S., INSERM, INRA, INRIA, CNES, C.E.A., CNES, IFREMER, etc.) grupate în 5 alianțe naționale de cercetare;
- 25 de grupuri academice și științifice, inclusiv 20 COMUE (comunități de universități și institute);
- fundații private (Institutele Pasteur și Curie);
- fundații universitare și fundații de cooperare științifică;
- 34 de institute Carnot;
- 71 de poluri de competitivitate [1].

În total în anul 2013 se număra 418 141 persoane ce activează în cercetare și dezvoltare, dintre care 266 222 cercetători (în echivalent normă întreagă). O parte semnificativă a acestor persoane beneficiază de statutul de funcționar public, restul sunt cadre netitare [2].

Salariul mediu net al unui cercetător științific în decembrie 2016 a fost de 1926 de euro, sau de 1,68 ori mai mare decât salariul minim. Iar în luna ianuarie a anului 2017 cuantumul acestuia a crescut cu 12 euro, constituind 1938 de euro (de 1,7 ori mai mare decât salariul minim pe țară). Putem compara salariile cercetătorilor francezi și în funcție de nivelul de studii. Este important de remarcat că aceste salarii sunt reduse la 35 de ore / săptămână.

**Tabelul 1. Salariul mediu net al cercetătorului științific din Franța, euro**

Nivelul de studii	Salariu net (mediu – 35 ore/săptămână)	
	Decembrie 2016	Ianuarie 2017
Bac	1536,50	-
Bac+2	1699,75	1764,56
Bac+3, Bac+4	1614,75	1701,58
Bac+5	1974,06	1790,80

Sursa: [3]

Salariul diferă și după gradul științific al cercetătorului. Astfel, în anul 2016 salariul brut pe lună pentru un cercetător debutant în sectorul public al cercetărilor constituia 2000 euro brut pe lună plus sporuri sau indemnizații. În timp ce pentru un conferențiar universitar debutant – 2080 euro, pentru un profesor universitar – 3000 euro.

În sectorul privat, salariile variază foarte mult în funcție de domeniul de activitate și de mărimea întreprinderii. Exemplu: 2900 euro pentru un inginer de cercetare avansată sau de birou de cercetări, 3500 euro pentru un responsabil de laboratorul de măsurare și de testare, 4100 euro pentru un responsabil de laborator de cercetare și dezvoltare [4].

*România.* Cercetarea științifică din România se sprijină pe 3 subsisteme: Academia Română, Autoritatea Națională pentru Cercetare Științifică și Inovare (ANCSI) și Învățământul Superior. Cercetarea privată în România se află la un stadiu incipient.

Salarizarea cercetătorilor științifici din instituțiile de stat se efectuează în conformitate cu Legea cadru nr. 284/2010 privind salarizarea unitară a personalului plătit din fonduri publice.

Astfel, conform legii specificate, salariile de bază, salariile de funcție și indemnizațiile lunare sunt stabilite prin „înmulțirea coeficienților de ierarhizare corespunzătorii claselor de salarizare cu valoarea de referință, rotunjindu-se din leu în leu în favoarea salariatului” (capitolul III, secțiunea 1, art.10 din Legea cadru nr. 284/2010 privind salarizarea unitară a personalului plătit din fonduri publice).

În România în instituțiile de Cercetare științifică, dezvoltare tehnologică și proiectare funcțiile sunt divizate în funcții: de conducere și de execuție.

Conform Hotărârii nr. 38 din 27 ianuarie 2017 pentru aplicarea prevederilor art. 3<sup>4</sup> alin. (3) din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 57/2015 privind salarizarea personalului plătit din fonduri publice în anul 2016 cercetătorii științifici au fost incluși în lista funcțiilor didactice din învățământul superior/ universitar.

**Tabelul 2. Salarii de bază pentru funcțiile didactice din învățământul superior/universitar din România, lei românești**

Nr. crt.	Funcția, gradul sau treapta profesională	Nivelul studiilor	Vechimea în învățământ/ cercetare	Salarii de bază - lei - Gradația					
				0	1	2	3	4	5
Funcții de execuție									
1	Profesor universitar / cercetător științific I	S	peste 40 ani						7401
		S	35-40 ani						6921
		S	30-35 ani						6470
		S	25-30 ani						6049
		S	20-25 ani						5730

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

		S	15-20 ani					5299	5419
		S	10-15 ani					4858	4967
		S	6-10 ani		3672	3831	3998	4085	4175
2	Conferențiar universitar/ cercetător științific II	S	peste 40 ani						5073
		S	35-40 ani						4994
		S	30-35 ani						4749
		S	25-30 ani						4626
		S	20-25 ani						4423
		S	15-20 ani					4173	4259
		S	10-15 ani				3827	3905	3984
		S	6-10 ani			3355	3486	3555	3626
		S	3-6 ani	3195	3319	3449	3517	3587	
		3	Șef lucrări (lector universitar)/ cercetător științific III	S	35-40 ani				
S	30-35 ani								3657
S	25-30 ani								3463
S	20-25 ani								3404
S	15-20 ani							3282	3352
S	10-15 ani						3163	3230	3298
S	6-10 ani					3020	3146	3212	3280
S	3-6 ani	2871	2990	3115	3180	3247			
4	Asistent universitar/ cercetător științific	S	35-40 ani						3115
		S	30-35 ani						3099
		S	25-30 ani						3083
		S	20-25 ani						3067
		S	15-20 ani					2985	3050
		S	10-15 ani				2909	2972	3036
		S	6-10 ani			2686	2800	2860	2922
		S	3-6 ani	2549	2656	2769	2828	2889	
S	până la 3ani	2378	2526	2632	2744	2803	2863		

Sursa: [5]

**Tabelul 3. Salarii de bază pentru funcțiile didactice auxiliare din învățământ, lei românești**

Nr. crt.	Funcția, gradul sau treapta profesională	Nivelul studiilor	Salarii de bază - lei - Gradația					
			0	1	2	3	4	5
	Funcții de execuție							
37	Asistent de cercetare științifică	S	1648	1740	1816	1893	1949	2007
	Asistent de cercetare științifică stagiar	S	1604	1662	1703	1747	1770	1793
38	Asistent treapta I	M	1524	1607	1676	1746	1799	1851
	treapta II	M	1519	1602	1670	1741	1793	1845
	Asistent stagiar	M	1516	1567	1604	1643	1663	1683

Sursa: [5]

Salariul mediu net lunar în activități profesionale, științifice și tehnice în România în anul 2016 în a constituit 3191 lei românești, cunoscând o dinamică pozitivă.

**Tabelul 4. Câștigul salarial nominal mediu net lunar pe activități profesionale, științifice și tehnice, lei/salariat**

Activitatea (secțiuni CAEN Rev. 2)	2013	2014	2015	2016*
Activități profesionale, științifice și tehnice	2351	2442	2748	3191

\* Date operative, exclusiv câștigurile realizate de salariații din unitățile economice cu mai puțin de 4 salariați.

Sursa: [6]

*Rusia.* În Rusia instituțiile științifice, în ciuda atenției sporite față de dezvoltarea cercetării universitare, rămân principalii „producători” de cunoștințe științifice.

Conform Ordonanței Agenției Federale a Organizațiilor Științifice a Rusiei, de la 25 noiembrie 2014 nr. 8n, Moscova „Cu privire la aprobarea Regulamentului aproximativ privind remunerarea angajaților instituțiilor federale bugetare de stat în cercetare și dezvoltare științifică, în subordinea Agenției Federale a organizațiilor științifice” dimensiunile salariilor de bază ale lucrătorilor din instituții științifice, care dețin statutul de funcționari publici, se recomandă de a stabili în baza raportării funcțiilor ocupate de aceștia la gradele de calificare a grupelor de calificare profesionale, aprobate în ordinea stabilită. În tabelul 5 sunt prezentate cuantumulurile minime ale salariilor de bază pe grupe de calificare profesională.

**Tabelul 5. Cuantumulurile minime ale salariilor de bază pe grupe de calificare profesională/ grade de calificare a lucrătorilor științifico-tehnici, ruble**

Nr. crt.	Grupul de calificare profesională/ gradul de calificare	Cuantumul minim al salariului de bază, ruble
<i>1. Grupul de calificare profesională a funcțiilor lucrătorilor științifico-tehnici de gradul II:</i>		
1.1.	gradul de calificare 1	5600
1.2.	gradul de calificare 2	6216
1.3.	gradul de calificare 3	6776
1.4.	gradul de calificare 4	7224

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

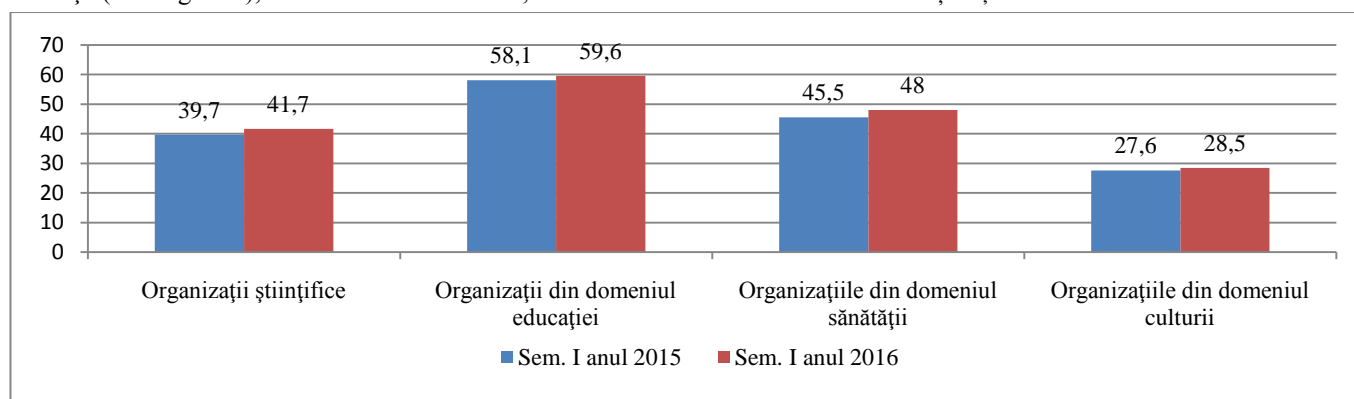
2. Grupul de calificare profesională a funcțiilor lucrătorilor științifico-tehnici de gradul III:		
2.1.	gradul de calificare 1	7631
2.2.	gradul de calificare 2	8241
2.3.	gradul de calificare 3	8928
2.4.	gradul de calificare 4	9615
3. Grupul de calificare profesională a funcțiilor lucrătorilor științifici și conducătorilor subdiviziunilor structurale:		
3.1.	gradul de calificare 1	10900
3.2.	gradul de calificare 2	12600
3.3.	gradul de calificare 3	14700
3.4.	gradul de calificare 4	17100
3.5.	gradul de calificare 5	19800

Sursa: [7]

Salariile de bază a șefilor adjuncți (șefilor) unităților structurale ale instituției, cu excepția salariului de bază al adjuncților contabilului-șef, se recomandă de a stabili cu 10-20% mai puțin decât salariile de bază a conducătorilor (șefilor) unităților structurale respective.

În semestrul I al anului 2016 salariul nominal mediu lunar al cercetătorilor științifici din instituțiile de educație, știință, sănătate și servicii sociale a crescut cu 4,2%, comparativ cu perioada similară a anului precedent. În același timp, efectivul acestei categorii de personal a scăzut cu 2%.

Cel mai înalt nivel de remunerare a muncii a cercetătorilor științifici se observă în organizațiile din domeniul educației și sănătății (vezi figura 1), unde s-au concentrat 17,4% din numărul total al cercetătorilor științifici.



**Figura 1. Salariul mediu net lunar al cercetătorilor științifici pe tipuri de organizații, mii ruble**

Sursa: [8]

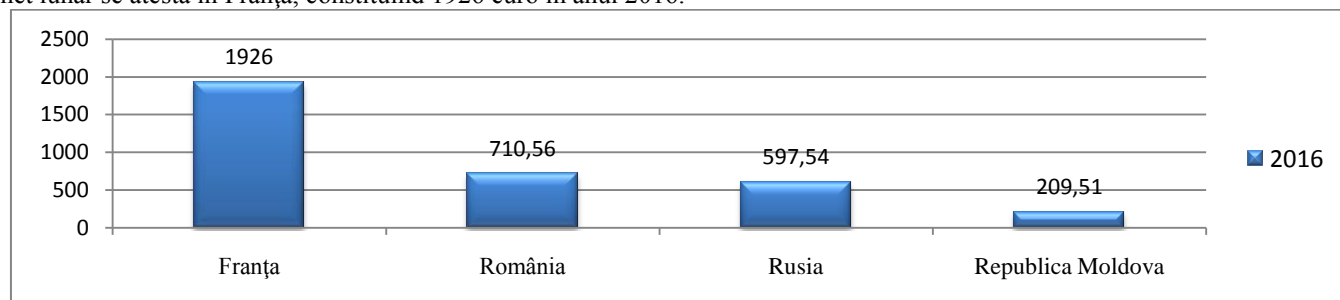
Reieșind din datele din figura 1, salariul mediu net lunar al cercetătorilor științifici din Rusia constituie 44450 ruble în semestrul I al anului 2016.

*Republica Moldova.* În ceea ce privește remunerarea cercetătorilor științifici din Republica Moldova, aceasta este reglementată de Articolul 157 din Codul Republicii Moldova cu privire la știința și inovare (2004) care prevede efectuarea retribuiției cu coeficientul intersectorial 1,5. Pe lângă salariul de funcție după categorie (valoarea categoriei, de la 21 la 13, în dependență de funcția în cadrul instituției), cercetătorul științific primește diverse sporuri și premii (spor lunar la salariu pentru vechime în muncă (creștere de până la 50%, în funcție de anii de experiență în muncă), spor lunar la salariu de 25 la sută din salariul funcției pentru cunoașterea a două sau mai multe limbi; spor lunar în funcție de gradul științific; premiu în valoare de până la patru salarii lunare în conformitate cu un contract individual de muncă; ajutoare materiale anuale în valoare de două salarii lunare) [9].

Conform datelor din raportul „Activitatea managerială și economico-financiară a Academiei de Științe a Moldovei” din 12.06.2017, salariul mediu lunar al unui cercetător științific în anul 2016 a fost de 4621,2 lei [10].

În scopul efectuării unei analize comparative a salariului mediu net lunar al cercetătorilor științifici din aceste patru țări vom converti salariile din Republica Moldova, România și Rusia în euro.

În acest fel, putem vedea că în anul 2016 cel mai mic salariu în domeniul cercetării științifice îl au cercetătorii din Republica Moldova – 209,51 euro [11], urmați de Rusia, salariul mediu net lunar al cercetătorilor fiind de 597,54 euro [12]. Salariul mediu net lunar din România este mai mare cu 15,9% (710,56 euro) [13] decât în Rusia. Cel mai mare salariu mediu net lunar se atestă în Franța, constituind 1926 euro în anul 2016.



**Figura 2. Salariul mediu net lunar al cercetătorilor științifici, euro/salariat**

Sursa: elaborat de autor

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Formele de salarizare în domeniul cercetării științifice în diferite țări au atât trăsături comune, cât și proprii. Astfel, salariul unui cercetător științific din *Franța* depinde de mai mulți factori, precum: nivelul de studii, gradul științific, sectorul de activitate (privat, de stat). În sectorul privat salariile cercetătorilor depind de domeniul de activitate și mărimea întreprinderii. În *România* salariul cercetătorului se formează ținând cont de gradul științific, nivelul studiilor, vechimea în muncă, gradația salariilor (0-5). În *Rusia* salariile se recomandă de a stabili în baza raportării funcțiilor ocupate de aceștia la gradele de calificare a grupelor de calificare profesionale. În *Republica Moldova* salariile depind de categoria, vechimea în muncă, gradul științific.

**REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:**

1. Ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation <http://www.enseignementsup-recherche.gouv.fr/cid56329/les-personnels-de-la-recherche.html>
2. Institut national de la statistique et des études économiques <https://www.insee.fr/fr/statistiques/1906723?sommaire=1906743&q=chercheur>
3. <http://www.top-metiers.fr/chercheur-en-sciences-de-lunivers-de-la-matiere-et-du-vivant>
4. <http://www.cidj.com/article-metier/chercheur-chercheuse>
5. Portal Legislativ <http://legislatiejust.ro/Public/DetaliiDocument/186351>
6. Institutul Național de Statistică <http://www.insse.ro/cms/ro/content/rom%C3%A2nia-%C3%AEn-cifre-breviar-statistic-rom%C3%A2n%C4%83-0>
7. <https://rg.ru/2015/01/12/oplata-dok.html>
8. Новости Сибирской Науки <http://www.sib-science.info/ru/ras/zarplaty-nauchnykh-sotrudnikov-ponemnogu-23092016>
9. Codul cu privire la știință și inovare al Republicii Moldova nr. 259 din 15.07.2004. Monitorul Oficial Nr. 125-129 din 30.07.2004 <http://lex.justice.md/md/286236/>
10. Academia de Științe a Moldovei [www.asm.md/galerie/raport%20hanganu%202016.pdf](http://www.asm.md/galerie/raport%20hanganu%202016.pdf)
11. <http://www.cursbnm.md/curs-valorar-mediul-lunar-bnm-2016>
12. <http://www.kursvaliut.ru/%D1%81%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BD%D0%B8%D0%B9-%D0%BE%D0%B1%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B9-%D0%BA%D1%83%D1%80%D1%81-%D0%B7%D0%B0-%D0%BC%D0%B5%D1%81%D1%8F%D1%86>
13. <http://www.bnr.ro/Cursul-de-schimb-3544.aspx>

**ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКЕ:  
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИЗУЧЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ**

*КРИГУЛЬСКАЯ Татьяна Борисовна, канд. истор. наук, доцент,  
Запорожский национальный технический университет, Украина*

**Abstract:** *People and their potential are truly real riches of each country that can provide transformational changes in the conditions of globalization and accelerated development of science, technology and new technologies. Management of this resource in the modern world acquires a strategic importance and actualizes the development of humanistic management.*

*A special general civilization significance in the process of transformational changes is the problem of using human resources. The analysis of the problem assumes a detailed consideration of the genesis of the category of human resources in scientific developments and the mechanism of their use in a transitive economy.*

*Human resources are a component of the production resources of the enterprise, its individuals an asset but it is impossible to identify human resources only with labor, personnel, labor resources, without taking into account the qualitative characteristics of the carriers of this category.*

*Human resources are a kind of measure of the amount of labor in the economy. The basis of human resources is the population and the structure of its employment. Modern concepts consider human resources not only as an extremely important factor of production, but, above all, as carriers of human capital.*

*Economists consider the category of human capital as a certain amount of health, knowledge, skills, abilities, motivations formed as a result of investments and accumulated by man, which is purposefully used in a particular sphere of social production, contributes to the growth of labor productivity, affects the growth of incomes and the volume of the national product created.*

*Investments in human capital include health protection, education, the search for and use of information, geographical mobility, the accumulation of productive and life experiences. Interest in educational investments has increased, which has been viewed as one of the sources of possible economic growth in the process of transformation.*

**Keywords:** *human resources, transitive economy, humanistic management, human development concepts, labor, personal, human capital, sustainable development, educational investment.*

Исследование реальных общественных процессов в условиях современного развития все чаще подталкивает ученых к пересмотру существующих консервативных взглядов на роль человека в системе общественного воспроизводства, осмыслению влияния накопленных результатов его трудовой деятельности на темпы и качество развития не только экономики, но и всех других сфер общественного развития в целом. Люди и их потенциал являются по-настоящему реальным богатством каждой страны, способным обеспечить трансформационные изменения в условиях глобализации и ускоренного развития науки, техники и новых технологий. Управление этим ресурсом в современном мире приобретает стратегическое значение и актуализирует развитие гуманистического менеджмента.

В экономических системах современного глобализованного мира изменения и преобразования носят стремительный и часто тяжело прогнозируемый характер. Преобразования эти преимущественно являются по своей сути транзитивными. Транзитивное развитие современной экономики определяют следующие особенности: во-первых, ограниченность функционирования во времени; во-вторых, нестабильность и неустойчивость осуществления социально-экономических процессов; в-третьих, высокий уровень риска; в-четвертых, возможность потери управляемости на отдельных этапах проведения трансформационных преобразований. Мировое сообщество вполне резонно пришло к выводу о необходимости устойчивого развития, учитывая особенности транзитивной экономики.



Исходя из этих особенностей, экономическая наука определяет трансформационную экономику как современную стадию развития мировой экономической системы, которая характеризуется глобализацией и урбанизацией, ускорением темпов научно-технического прогресса, процессами информатизации, превращением экологии в экономический ресурс, переоценкой старых традиционных ресурсов и производственных технологий, сменой функций государства в этих условиях [1]. Очевидным является тот факт, что прогрессивное социально-экономическое развитие невозможно без инновационных подходов к хозяйствованию, рациональному использованию человеческого капитала и формированию на этой основе государственной экономической политики [2, с. 110]. Это возлагает на экономическую науку особую миссию – пояснить сущность потенциальных возможностей человеческих ресурсов и обосновать направления их эффективного использования в экономическом развитии транзитивного общества.

Цель данной работы состоит в исследовании теоретических аспектов разработки проблемы использования человеческих ресурсов и их потенциальных возможностей в обеспечении перехода к устойчивому развитию в новых изменившихся условиях трансформационного хозяйственного развития начала XXI века.

Особое общецивилизационное значение в процессе трансформационных изменений приобретает проблема использования человеческих ресурсов. Общепризнанным ныне является тот факт, что в структуре национального богатства современных стран природно-сырьевой капитал в среднем составляет 20%, физический – всего 16%, а человеческий – 64%. Причем для развитых стран, как свидетельствует статистика, удельный вес человеческого капитала ныне возрос до 80%. Учитывая это, проблема эффективного использования человеческих ресурсов в современной транзитивной экономике имеет стратегическое значение и коренным образом влияет на результаты экономического развития. Эти результаты являются критерием общественного прогресса.

Анализ проблемы предполагает детальное рассмотрение генезиса самой категории человеческих ресурсов в научных разработках и оценку механизма их использования в транзитивной экономике. Причем речь идет не только об отдельных странах, но и о тенденциях развития мирохозяйственных процессов.

Концепции человеческого развития в экономической науке не являются абсолютно новыми. За всю историю формирования рыночных процессов они отражают изменившиеся взгляды на роль человека в процессах общественного воспроизводства.

Классическая экономическая доктрина со времен А. Смита традиционно рассматривала человека как составляющую производительных сил общества, акцентируя внимание на выполнении им своих функций в производственном процессе. Современная экономическая наука рассматривает человеческий фактор гораздо шире и многообразнее - в качестве основы национального богатства каждой страны. Человек рассматривается не только как активный участник воспроизводственного процесса, но также как цель и движущая сила прогрессивных социально-экономических преобразований.

Еще в середине XX века российский академик С. Г. Струмилин отмечал, что основным фондом развития экономики является живая рабочая сила страны или народа, а сокращение либо расширение этого фонда влияет на общий темп развития экономики [3, с. 37].

Потом в обиходе ученых и практиков появились понятия «персонал», «кадры», а позже – «человеческие ресурсы» и «человеческий капитал». Термин «персонал», как правило, используют преимущественно относительно организации. Персонал в научной литературе рассматривают как совокупность человеческих ресурсов организации, ее личный штатный состав, обладающий определенными квалификационными характеристиками, работающий по найму и задействованный в процессе производства. Украинский исследователь А.Г. Семенов определяет персонал предприятия как «совокупность постоянных работников, имеющих профессиональную подготовку и практический опыт и навыки работы» [4, с. 183].

Другой украинский исследователь С.Э. Сардак всех работников конкретного предприятия делит на персонал и работников предприятия. Персоналом он считает штатных постоянных квалифицированных работников, а работники предприятия, по его мнению, - это штатные временные квалифицированные работники, штатные постоянные неквалифицированные работники или штатные временные неквалифицированные работники [5, с. 136].

Термин «человеческие ресурсы» появился в системе американского менеджмента в XX веке как реакция на переосмысление роли человеческого фактора в процессе общественного производства в быстро изменяющихся условиях научно-технического прогресса [6, с. 580]. С.Э. Сардак подчеркивает, что человеческие ресурсы являются составляющей производственных ресурсов предприятия, его особым активом. Он считает, что нельзя отождествлять человеческие ресурсы только с рабочей силой, кадрами, персоналом, трудовыми ресурсами, не учитывая качественных характеристик носителей этой категории [5, с. 133]. Е.А. Левицкая, указывая на исключительную роль людей в хозяйственных процессах, определяет термин «человеческие ресурсы» как «совокупность количественных и качественных параметров (в частности, потенциал человека, состояние здоровья, уровень образования, способностей и культуры, профессиональные знания, мотивационные и другие личные качества) кадрового состава организации, рабочей силы или трудовых ресурсов отрасли, территории, региона или страны в целом» [7, с. 38].

Основой человеческих ресурсов выступает население и структура его занятости. Исходя из этого различают трудоспособное и нетрудоспособное население. Основой таких различий являются возрастные, физиологические, умственные, культурные параметры. Возрастной параметр регулируется нормативно-правовыми актами каждой страны в современном мире и определяет наличие в экономике этой страны рабочей силы. Под рабочей силой в экономических исследованиях понимают определенную часть населения страны, способную к производительному труду, совокупность физических и интеллектуальных способностей людей, учитывая необходимость и потребности организации труда в макроэкономической системе. В отличие от рабочей силы термин «человеческие ресурсы» является не только экономической, но и социально-демографической категорией.

Человеческие ресурсы выступают своеобразным измерителем количества рабочей силы в экономике. Ныне эта категория обозначает часть населения, имеющую необходимый и достаточный уровень физического развития, образования, профессиональной подготовки, определенную квалификацию для использования их в производственной дея-

тельности. Современные концепции рассматривают человеческие ресурсы не только как чрезвычайно важный фактор производства, но, прежде всего, как носителей человеческого капитала. Как известно, сам термин «человеческий капитал» был введен в научный оборот американскими учеными Г. Беккером и Т. Шульцем. Г. Беккер в своей фундаментальной работе «Человеческий капитал» разработал и теоретически обосновал микроэкономическую модель формирования человеческого капитала в экономике, а широко популяризировал ее Т. Шульц [7]. Человеческий капитал рассматривается как оценка потенциальной способности человека формировать личный доход, а с точки зрения предприятия или государства в целом – способность продуцировать результат высшего качества. Человеческий капитал интерпретируется как специфический вид капитала, который выступает источником будущих доходов и удовлетворения разнообразных потребностей собственника – личности, т.е. конкретного человека.

Категорию человеческого капитала ученые-экономисты рассматривают как сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком определенный запас здоровья, знаний, навыков, умений, способностей, мотиваций, который целенаправленно используется в той или иной сфере общественного производства, способствует росту производительности труда, влияет на рост доходов и объем созданного национального продукта.

Инвестициями в человеческий капитал могут быть охрана здоровья, образование, поиск и использование информации, географическая мобильность, накопление производственного и жизненного опыта. Возрос интерес к образовательным инвестициям, которые стали рассматривать как один из источников возможного экономического роста в процессе трансформации.

Теория человеческого капитала конкретизирует и поясняет закон роста производительности общественного труда. В ее рамках получили обоснование структура распределения личных доходов в экономике, неравенство в оплате труда, ее возрастная динамика и т. п. На основе использования накопленного человеческого капитала сокращаются производственные затраты, растут доходы работников и прибыль на вложенный капитал. Поэтому накопление человеческого капитала является важной стратегической задачей, без реализации которой невозможны реальные экономические преобразования в любой стране.

Как правильно подчеркивает украинская исследовательница О. Бильская, только в результате вовлечения в производственный процесс потенциал человеческих ресурсов способен трансформироваться в человеческий капитал за счет его способности приносить доход [9, с. 31]. Эта особенность человеческих ресурсов превращает их в мощный фактор и источник экономических преобразований – человеческий капитал.

Различные аспекты теории человеческого капитала получили развитие в работах Э. Денисона, Х. Боуэна, Я. Минсера, Л. Тароу и других зарубежных ученых. Среди украинских экономистов проблемы развития, оценки и использования человеческого капитала получили отражение в исследованиях Д. Богини, Б. Данилишина, Э. Либановой, В. Антонюка, М. Долишнего, А. Колота, С. Сардака, Л. Михайловой, Н. Борецкой, Е. Бородиной, В. Ивановой и многих других. Заслуживает особого внимания специальная монография по данной проблеме Е. Гришновой [10].

Несмотря на значительный объем научных результатов в разных направлениях и аспектах, проблема взаимовлияния транзитивных особенностей экономического развития и развития человеческого капитала как переходной формы развития трудового потенциала от пассивной фазы к активной остается до конца не изученной и требует концентрации усилий еще не одного поколения исследователей. Эта задача важна и актуальна, поскольку современная практика мирового экономического развития убедительно доказывает, что человеческий фактор превращается в решающий инструмент прогрессивных изменений в развитых странах. Эта практика также требует научно обоснованной государственной политики, которая в транзитивной экономике направляется на формирование нового поведения экономически рационального человека, способного обеспечить предсказуемое устойчивое развитие в обществе.

Именно потому развитие человеческого капитала является главной предпосылкой стабильного экономического роста и формирования новой экономики знаний. В информационном обществе человеческий капитал способен стать единственным неисчерпаемым экономическим ресурсом. Для этого необходимо, в первую очередь, расширять информационную осведомленность людей, качественно менять трудовой менталитет соответственно изменяющимся внешним условиям и вызовам, формировать гражданскую ответственность и активную позицию. Такие преобразования представляются возможными на основе кардинального совершенствования всей образовательной и воспитательной системы в обществе.

В транзитивной экономике, как показывает опыт, к примеру Южной Кореи, целесообразно переходить к непрерывной системе образования населения в течение всей жизни на основе SMART-технологий. Эта аббревиатура означает самостоятельное, мотивированное, адаптивное, обогащенное ресурсами обучение со встроенными технологиями на протяжении всей человеческой жизни (Self-directed, Motivated, Adaptive, Resource-enriched, Technology embedded).

Кроме трех традиционных навыков – чтения, письма и математических навыков, - система SMART-технологий способна в каждом человеке развить семь важных базовых компетенций, необходимых в XXI столетии: 1) критическое мышление для решения проблем; 2) творчество и способность к инновациям; 3) сотрудничество и лидерство; 4) межкультурное взаимопонимание; 5) коммуникативность; 6) IT-грамотность; 7) способность строить карьеру и приобретать необходимые жизненные навыки.

Процесс перехода к SMART-технологиям требует обязательного учета психологии, обычаев, устоев жизни людей в обществе, восприятие ими революционных изменений в обществе.

Таким образом, современные научные подходы, ориентированные на человека, смещают акценты исследования экономических проблем в сферу человеческого развития, индивидуальной и коллективной психологии, психотехник, психофизиологии труда, проблем повышения эффективности управленческого труда в сфере человеческих ресурсов и укрепления имиджа отдельных организаций и стран. Это определяет важность и актуальность научных изысканий в сфере изучения опыта использования человеческих ресурсов в экономике разных государств, поскольку люди и их потенциал представляют собой основу богатства любого народа.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Концепции современной экономической науки рассматривают человеческие ресурсы не только как чрезвычайно важный фактор производства, но, прежде всего, как носителей человеческого капитала. Путь эффективного использования человеческих ресурсов в транзитивной экономике современного типа пролегает через образовательные инвестиции. Влияние их на темпы и результаты экономического развития в новых условиях призвана исследовать экономическая наука.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:**

1. Кравченко В.Н. Трансформационные процессы и концепции экономического роста ( Ч. 1 ) 1 // [http:// www.modeling.at.ua/publ/ 8-1-0-29](http://www.modeling.ua/publ/8-1-0-29).
2. Зарва О. Підrivні інновації як ключовий елемент «формули успіху» у сучасному бізнес-середовищі // Економічний аналіз. - 2012. - № 10/4. - С. 108-111.
3. Струмилин С.Г. Проблемы экономики труда / С.Г. Струмилин. - М.: Государственное издательство политической литературы, 1957. - 736 с.
4. Семенов А.Г. Резерви продуктивності праці та їх вплив на оплату праці / А.Г. Семенов, Л.А. Юсипчук // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво, 2013, № 2 (71). - С. 182-185.
5. Сардак С.Е. Еволюція поглядів на зміст і роль людських ресурсів у суспільному поступі / С.Е. Сардак // Актуальні проблеми економіки. – 2012. - № 12 (138). - С. 132-139.
6. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / Майкл Мескон, Майкл Альберт, Франклин Хедоури. - М.: Дело, 2007. - 720 с.
7. Левицька О. Сутність, генезис та еволюція поняття «людські ресурси»: системно-концептуальний підхід / О. Левицька // Україна: аспекти праці. - 2010. - № 1. С. 37-42.
8. Becker G.S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education / G.S. Becker. - New York: Columbia University Press. - 1964. - 187 p. Human Capital and the Personal Distribution of Income: An Analytical Approach. In: Becker G. Human Capital (2nd ed.). - Chicago, 1975.
9. Більська О.В. Людський потенціал і людський капітал: сутність, трансформація, життєвий цикл. [Електронний ресурс] / О.В. Більська // Причорноморські економічні студії. - 2016. - Вип. 7. - С. 26-32. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses\\_2016\\_7\\_7](http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2016_7_7).
10. Грішнова О.А. Людський розвиток / Олена Грішнова. - К.: КНЕУ, 2006. – 308 с.

**REALIZAREA POLITICII DE PERSONAL PRIN DEZVOLTAREA PROFESIONALĂ A SALARIAȚILOR  
ÎN CONTEXTUL ADMINISTRĂRII ORGANIZAȚIONALE EFICIENTE**

*LIVIȚCHI Oxana, dr., conf. univ.,  
Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova  
GRAUR Elena, dr., conf. univ.,  
Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova  
HACINA Ludmila, lect. univ.,  
Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova  
BARAN Tatiana, lect. univ.,  
Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova*

**Abstract:** *Human resources have always been and will always remain the primary resources of any organization. Moreover, in the new information society, human capital replaces financial capital as a strategic resource.*

*Human resources are a great human potential that must be understood, motivated and involved as fully as possible in achieving the goals of the organization. Therefore, the managerial decisions in the field of human resources must always be adapted to the personality and traits of the employees.*

*The development of the organization is based on the development of our human capital and internal promotion: developing new skills for our employees, identifying the potential and shaping it, supporting future managers, exposing new management trends to top management.*

*In the competition frame, over the last few years, several authors in the field have approached human resources as a strategic resource of the organization. A staff with adequate training, able to meet the employment requirements on the real labour market and the employers' expectations, is the key for qualitative develop of any economic activity.*

*In this context, it is worth noticing that the defining characteristic of human resources management is the integrated nature where, generally, the human resources policies are vertically integrated with the business strategy of the organization and horizontally with each other. Human resources policies developed through an approach to human resources management are essential components of economic strategy of the organization.*

**Keywords:** *human resources management, staff costs, training, personnel development, performance.*

Fiecare organizație este unică, și dezvoltarea unei politici de personal, presupune, în primul rând, identificarea și analiza particularităților culturii corporatiste (normelor și valorilor care sunt acceptate de către membrii colectivului), stilul de management, atmosfera emoțională în echipă, nivelul de motivare a personalului și alți parametri.

Resursele umane reprezintă o resursă-cheie pentru desfășurarea activității unei organizații. În cadrul competițional, în ultimii ani, mai mulți autori în domeniu abordează resursele umane ca o resursă strategică pentru organizație. Un efectiv de personal cu formare profesională adecvată, în măsură să satisfacă exigențele angajării pe piața reală a muncii și așteptările agenților economici este elementul-cheie al dezvoltării calitative a oricărei activități economice [10].

În acest context, merită a remarca că caracteristica definitorie a managementului resurselor umane constă în caracterul integrat în care politicile de resurse umane sunt, în general, integrate pe verticală cu strategia economică a organizației și pe orizontală unele cu altele. Politicile de resurse umane elaborate printr-o abordare a managementului resurselor umane sunt componente esențiale ale strategiei economice a organizației [7].

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Managementul resurselor umane are drept obiectiv fundamental generarea capacității strategice prin înzestrarea organizației cu angajați calificați, devotați și bine motivați, de care are nevoie pentru a dobândi un avantaj competitiv susținut. Astfel, politicile de personal se referă doar la anumite activități din cadrul organizației și anume, la acelea care aparțin funcțiunii de resurse umane.

Ca rezultat al sistematizării abordărilor reflectate în literatura de specialitate, remarcăm unele probleme [6] care pot avea un impact deosebit asupra politicilor de personal, indiferent de domeniul în care acestea sunt elaborate:

- intențiile de creștere, integrare și diversificare, precum și de dezvoltare a pieței/ producției;
- necesitatea de a dezvolta o cultură mult mai pozitivă, orientată spre performanță;
- unele imperative culturale ale managementului, asociate cu schimbările în filosofia organizației în astfel de domenii, cum ar fi: antrenarea și implicarea, comunicațiile, lucrul în echipă etc.;
- alți factori de mediu extern care pot avea influență asupra organizației, cum ar fi: influențele guvernamentale, presiunea economică, concurența etc.

În perspectiva elaborării și implementării politicilor de resurse umane considerăm că trebuie să se țină seamă de necesitățile viitoare de calificări și competențe profesionale. De asemenea, se impune luarea în considerație a nivelurilor de performanță profesională, necesare pe viitor în vederea sporirii profitabilității organizației. În afară de acestea, este necesară stabilirea volumului de investiții în domeniul resurselor umane, pentru a asigura calificările necesare organizației în vederea atingerii obiectivelor organizaționale.

Actualmente, implementarea politicii de resurse umane la nivel microeconomic (agent economic/ întreprindere/ firma/ organizație) presupune asigurarea cu resurse umane necesare în funcție de nivelurile de calificare, specializări, competențe profesionale, performanțe etc., cu scopul realizării obiectivelor organizaționale. Politicile în domeniul resurselor umane reprezintă o problemă-cheie deosebit de importantă și mereu actuală pentru asigurarea competitivității și succesului oricărei întreprinderi/organizații. Lipsa unor politici de personal cu obiective clare, concrete, cu o bază reală și legală sau promovarea unor politici „false”, neadecvate și fără acoperire în rezultatele obținute nu pot constitui premise pentru asigurarea competitivității sau succesului unei organizații, în general și al unei firme, în special.

Totodată, instruirea resurselor umane implică multitudinea de preocupări privind pregătirea și dezvoltarea profesională a angajaților în corespundere cu noile cerințe, determinate ritmul crescut al performanțelor științei și al schimbărilor tehnologice contextuale și organizaționale. Acestea impun necesitatea deplasării centrului de atenție la aspectul calitativ al resurselor umane (structurii profesional-calitative, competențelor), astfel încât întreprinderea/ firma/ organizația să devină prosperă și să poată supraviețui în mediul concurențial.

În Republica Moldova, racordarea sistemului de dezvoltare profesională la necesitățile pieței forței de muncă și asigurarea tinerilor a accesului la studii profesionale de calitate, până în noiembrie 2014 a fost legiferată prin Legea învățământului nr. 547-XIII din 21 iulie 1995. Actualmente, aceasta este reflectată în Codul Educației nr. 152 din 17.07.2014 în vigoare din 23 noiembrie 2014 și prevede că Guvernul aprobă planul (comanda de stat) de pregătire a cadrelor de specialitate cu finanțare de la bugetul de stat, pe meserii, specialități și domenii generale de studiu, în instituțiile de învățământ profesional tehnic și superior (Codul Educației al RM, Articolul 139 (g)).

Totodată, potrivit Legii nr. 1070-XIV din 22.06.2000 privind aprobarea Nomenclatorului specialităților pentru pregătirea cadrelor în instituțiile de învățământ superior și mediu de specialitate și Legii nr. 142-XVI din 07.07.2005 privind aprobarea Nomenclatorului domeniilor de formare profesională și a specialităților pentru pregătirea cadrelor în instituțiile de învățământ superior, ciclul I – studii de licență, Guvernul este abilitat să stabilească modul de coordonare a cotei de pregătire a cadrelor în instituțiile de învățământ mediu de specialitate și superior private și în cele de stat pe bază de contract, cu achitarea taxei de studii.

Cadrul juridic general privind dezvoltarea profesională continuă a cadrelor include:

- Codul Muncii al Republicii Moldova, Titlul III, care reglementează procesul de formare profesională și formare profesională continuă a salariaților, angajatorul fiind obligat să creeze condiții necesare și să favorizeze formarea profesională și tehnică a propriilor salariați. În cadrul fiecărei unități economice, angajatorul, în comun cu reprezentanții salariaților, întocmește și aprobă anual planurile de formare profesională. Condițiile, modalitățile și durata formării profesionale, drepturile și obligațiile părților, precum și volumul mijloacelor financiare alocate în acest scop (în mărime de cel puțin 2% din fondul de salarizare al unității), se stabilesc în contractul colectiv de muncă sau în convenția colectivă. Salariatul are dreptul la formare profesională, inclusiv la obținerea unei profesii sau unei specialități noi. Acest drept poate fi realizat prin încheierea, în formă scrisă, a unor contracte de formare profesională, adiționale la contractul individual de muncă.
- Hotărârea Parlamentului nr. 253-XV din 19.06.2003 prin care s-a aprobat „Concepția privind orientarea, pregătirea și instruirea profesională a resurselor umane”, elaborată în conformitate cu prevederile Convenției Organizației Internaționale a Muncii nr. 142 privind orientarea profesională și pregătirea profesională în domeniul valorificării resurselor umane (Geneva, 23 iunie 1975), ratificată de Republica Moldova la 28 septembrie 2001 și servește drept bază pentru elaborarea strategiilor și programelor în domeniul orientării profesionale și susținerii psihologice a populației în probleme ce țin de cariera, de instruirea, recalificarea și perfecționarea profesională a tinerilor și adulților, inclusiv a șomerilor, în concordanță cu problemele-cheie existente pe piața muncii.
- Hotărârea Guvernului nr. 1224 din 09.11.2004 „Cu privire la organizarea formării profesionale” prin care s-a aprobat „Regulamentul cu privire la organizarea formării profesionale continue”, care reglementează modalitățile de organizare și funcționare a sistemului de formare profesională continuă a adulților și indică, totodată, asupra ansamblului de activități organizate în cadrul sistemului național de învățământ și în afara lui, urmărind scopul de a facilita procesul de formare a unei societăți capabile să se adapteze la dinamica schimbărilor din lumea contemporană.
- Legea nr. 166 din 11.07.2012 prin care s-a aprobat Strategia națională de dezvoltare „Moldova 2020”. Conform Strategiei, una din cele 7 priorități de dezvoltare sub aspectul obiectivelor strategice pe termen lung este Racordarea sistemului educațional la cerințele pieței forței de muncă, în scopul sporirii productivității forței de muncă și majorării ratei de ocupare

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

în economie. Conform viziunii strategice a compartimentului Studii: relevante pentru carieră, corelarea dintre cererea pieței forței de muncă și oferta educațională va avea un impact considerabil asupra dezvoltării economice, iar modernizarea sistemului de pregătire profesională și perfecționarea mecanismelor de formare continuă a forței de muncă vor permite cetățenilor să se adapteze la noile condiții de pe piața muncii. Sporirea calității procesului educațional va contribui la crearea unui climat investițional atractiv și benefic, datorită forței de muncă calificate, responsabile, flexibile, contribuind la sporirea productivității muncii și a competitivității, iar formarea forței de muncă calificate se va asigura prin promovarea orientării în carieră, începând cu învățământul general, și prin oferirea posibilităților de formare profesională continuă pe parcursul întregii vieți.

- Codul Educației, prin care este reglementat procesul de organizare a învățământului în general, inclusiv formarea continuă a adulților. Articolul 126 din Codul vizat prevede că învățământul pentru adulți, asigură dezvoltarea generală a adulților sub aspect cultural, socioeconomic, tehnologic, ecologic. Învățământul pentru adulți se realizează prin diverse forme de instruire și autoinstruire; - cu frecvență, cu frecvență redusă și la distanță. Totodată, este stipulat că personalul didactic, științifico-didactic, științific și de conducere din sistemul de învățământ obligatoriu trebuie să realizeze stagii de formare profesională pe parcursul întregii sale activități (Codul Educației, Articolul 133).

De obicei, locurile de muncă la care se solicită o calificare înaltă, oferă mai multe oportunități pentru dezvoltare profesională, un venit mai mare și condiții de muncă mai bune.

Un indicator de evaluare a calității ocupării este ponderea persoanelor în ocupații de calificare înaltă [6], care, conform clasificatorului ISCO-88 (International Standard Classification of Occupation ISCO – 88), sunt reprezentate de primele trei grupe superioare:

Grupa 1: Conducători ai autorităților publice de toate nivelurile, conducători și funcționari superiori din unitățile economico-sociale și politice

Grupa 2: Specialiști cu nivel superior de calificare

Grupa 3: Specialiști cu nivel mediu de calificare

În grupa conducătorilor și funcționarilor superiori din administrația publică și unitățile socio-economice (Grupa 1: Conducători ai autorităților publice de toate nivelurile, conducători și funcționari superiori din unitățile economico-sociale și politice) numărul bărbaților a fost de 1,3 în 2016 ori mai mare decât cel al femeilor, fiind mai mică față de anul 2015 (de 1,5 ori). În schimb în grupa specialiștilor cu nivel superior de calificare (Grupa 2: Specialiști cu nivel superior de calificare) femeile dețineau ponderea de circa 65,2% în 2016 în comparație cu bărbații [8,9], fiind mai mare față de anul precedent (64,4%). Aproximativ fiecare a patra persoană ocupată (22,8%) a declarat că ar dori să-și schimbe situația actuală la locul de muncă, din care fiecare a șasea căuta un alt loc de muncă. Motivul principal a fost nivelul nesatisfăcător al venitului: trei persoane din cinci ( 65,5%, în comparație cu 60,7% față de anul 2015) ar dori o remunerare mai mare pe oră, iar circa 14% ar dori să lucreze mai multe ore pentru un venit mai mare. Pentru alte aproximativ 8% din totalul persoanelor care doreau să schimbe situația actuală la locul de muncă motivul principal era dorința de a utiliza mai adecvat abilitățile sau calificarea.

Instruirea și formarea profesională se referă la persoanele care urmează cursuri de perfecționare, calificare sau recalificare profesională. Conform datelor privind formarea profesională oferite de Biroul Național de Statistică, pe parcursul anului 2016, în 5720 de unități economice au fost pregătite și formate profesional 70892 de persoane, ponderea cărora reprezintă 12% din numărul scriptic al personalului unităților. Aceste constatări relevă faptul că în ultimii ani ponderea numărului de persoane formate profesional în unitățile economice a înregistrat o tendință de creștere de la 10% în anul 2016 și 11.6% înregistrate în anul 2015.

Conform Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova, în ultimii ani s-a înregistrat o tendință de creștere a costurilor pentru formarea profesională a angajaților, care în anul 2016 au constituit 108237,6 mii lei, sau cu 11,5% față de anul 2015. Cea mai mare parte a cheltuielilor pentru formarea profesională a angajaților - 90009,6 mii lei, sau 83,1% din costurile totale au fost suportate de către întreprinderi; 8405,1 mii lei (7,8%) – din contul bugetului de stat; 7576,0 mii lei (7%) – din bugetul local; 1484,5 mii lei (1,4%) – din mijloace bănești primite de la organizațiile străine și internaționale, iar 762,4 mii lei (0,7%) – din alte surse (încasări de la diverse fonduri, sponsorizări etc.). Astfel, în anul 2016 cheltuielile medii ale unei întreprinderi pentru formarea profesională a personalului au constituit 18920 lei sau 1215.69 euro, fiind în creștere față de anul 2015 cu 2090 lei (185.51 euro).

Problema pregătirii cadrelor calificate pentru orice domeniu este deopotrivă importantă pentru piața muncii, pentru universitate, pentru student, manifestându-se interesul sinergic al tuturor actorilor de a avea specialiști performanți [10]. Pentru agenții economici – cu cât mai bine pregătit va fi absolventul, cu atât mai bine va face el față postului ocupat, mărin, în consecință, profitul firmei.

Astăzi managementul resurselor umane cuprinde toate domeniile vieții economice, sociale și politice. Atât numărul, cât și calitatea resurselor umane au căpătat noi dimensiuni, iar politica de personal eficientă stă la o răscruce de drumuri dintre provocări, cât și realizări ale organizației.

În economia concurențială, formarea și instruirea personalului e determinată de necesitatea de a dispune de personal performant. În procesul dezvoltării inovațiilor, apar noi cerințe pentru formarea personalului competent, capabil să genereze cunoștințe noi, să ia decizii corecte cu privire la implicarea în activitatea economică. Acest fapt este deosebit de important pentru întreprinderile mici și mijlocii, unde adesea o singură persoană execută mai multe activități concomitent.

Anume formarea profesională a angajaților în corespundere cu noile cerințe, determinate de schimbările tehnologice contextuale și organizaționale, va facilita ca întreprinderea/ firma/ organizația să devină prosperă și să poată supraviețui în mediul concurențial. Într-un sens, dezvoltarea personalului îmbunătățește eficiența lucrului nu mai puțin decât performanțele tehnologice și de management financiar.

În vederea obținerii avantajului competitiv conform misiunii sale, politica organizației privind formarea profesională trebuie să presupună obiectivele majore ale organizației pe termen lung, principalele modalități de realizare și resursele alocate. Elaborarea planului instruirii și evaluarea eficienței instruirii sunt elemente indispensabile întru realizarea unui management performant în domeniul resurselor umane.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

În opinia noastră, pregătirea resurselor umane trebuie să fie un obiectiv major și o componentă esențială a politicii de personal. Pentru îmbunătățirea competențelor profesionale acțiunile trebuie să fie orientate în următoarele direcții:

- sporirea conștientizării angajaților privind formarea profesională;
- stabilirea unor căi pentru motivarea întreprinderilor de a-și instrui angajații lor;
- organizarea instruirii pentru managerii și personalul IMM-urilor etc.

Pentru orice întreprindere/ firma/ organizație competitivă, resursele umane sunt resurse-cheie și subiect de interes, iar problemele privind formarea profesională, calificarea, recalificarea, vor constitui permanent direcții de cercetare și de dezvoltare. În domeniul formării profesionale obiectivul principal poate fi acela de a asigura fiecăruia posibilitatea ca să facă un efort de formare orientat în raport cu obiectivele întreprinderii/firmei/organizației și în funcție de competențele și dorințele angajatului.

Este evident că una din cele mai actuale probleme în managementul modern este problema personalului calificat. Într-adevăr, în cazul în care întreprinderea urmărește să-și atingă obiectivele și scopurile, nu e suficient de a crea tehnologii moderne de producere de bunuri și servicii, să recruteze personalul calificat și să dezvolte o structură eficientă de interacțiune a lor. E necesar de organizat munca în așa mod, încât fiecare angajat să depună toate eforturile pentru a îndeplini sarcinile, să lucreze eficient, cu interes, să se încadreze complet în activitatea de muncă.

În tendința echipei de conducere de a forma în întreprindere un colectiv de personal calificat și profesionist, instruirea poate fi efectuată de către programe speciale educaționale în cadrul întreprinderii, precum și pe bază universitară, de companii private de instruire și studiere, societăți profesionale și altele.

Chiar și cel mai mare profesionist are nevoie de perfecționare continuă a abilităților sale și de însușire a cunoștințelor și competențelor noi. Perfecționarea calificării profesionale și promovarea cu succes pe scara ierarhică, exprimă recunoașterea capacităților unui membru concret al colectivului, susținerea și înaintarea acestui membru servesc drept factor social, enorm de puternic în formarea motivației de lucru. Programele de instruire servesc la menținerea aptitudinilor profesionale, metodelor de execuție, inclusiv și în situații critice, descoperă arta de lucru de afaceri, învață proceduri de lucru cu calculator, metode de lucru cu personalul, dezvoltă calități și interese personale.

Totodată, reieșind din condițiile actuale de dezvoltare economică, în ansamblu, precum și problemele în domeniul managementului resurselor umane, în particular, este binevenită promovarea strategiei resurselor umane orientate spre investiții în capitalul uman. Prin această orientare, întreprinderea va asigura ridicarea competenței personalului și, respectiv, a eficienței întreprinderilor în condițiile actuale de dezvoltare a economiei de piață.

#### **REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:**

1. Codul Muncii al Republicii Moldova, aprobat ca Cod nr. 154 din 28.03.2003, *Monitorul Oficial al Republicii Moldova*, nr. 159-162 din 29.07.2003.
2. Codul Educației al Republicii Moldova, aprobat ca Cod nr. 152 din 17.07.2014, *Monitorul Oficial al Republicii Moldova*, nr. 319-324 din 24.10.2014.
3. Concepția privind orientarea, pregătirea și instruirea profesională a resurselor umane, aprobată prin Hotărârea Parlamentului Republicii Moldova nr. 253-XV din 19.06.2003, *Monitorul Oficial al Republicii Moldova*, nr. 155-158 din 25.07.2003.
4. Hotărârea Guvernului nr. 1224 din 09.11.2004 „Cu privire la organizarea formării profesionale”, *Monitorul Oficial al Republicii Moldova*, nr. 208-211 din 19.11.2004.
5. Strategia națională de dezvoltare „Moldova 2020”, aprobată prin Legea nr. 166 din 11.07.2012, *Monitorul Oficial al Republicii Moldova*, nr. 245-247 din 30.11.2012.
6. Buletin informativ 2013. CALITATEA OCUPĂRII ÎN CIFRE, National Bureau of Statistics of the Republic of Moldova and UNDP Moldova. Retrieved February 28, 2014, from [http://www.statistica.md/public/files/publicatii\\_electronice/Calitatea\\_ocuparii\\_cifre/Calitatea\\_ocuparii.pdf](http://www.statistica.md/public/files/publicatii_electronice/Calitatea_ocuparii_cifre/Calitatea_ocuparii.pdf)
7. BURLOIU, P., Managementul Resurselor Umane. București: Editura Lumina Lex, 1997.
8. Labour force in the Republic of Moldova employment and unemployment, 2008, NBS (National Bureau of Statistics) of the Republic of Moldova. Retrieved February 14, 2014, from [http://www.statistica.md/public/files/publicatii\\_electronice/ocupare\\_somaj/AFM\\_2008\\_rom.pdf](http://www.statistica.md/public/files/publicatii_electronice/ocupare_somaj/AFM_2008_rom.pdf)
9. Labour force in the Republic of Moldova employment and unemployment, 2013, NBS (National Bureau of Statistics) of the Republic of Moldova. Retrieved February 14, 2014, from [http://www.statistica.md/public/files/publicatii\\_electronice/ocupare\\_somaj/Fora\\_Munca\\_2013.pdf](http://www.statistica.md/public/files/publicatii_electronice/ocupare_somaj/Fora_Munca_2013.pdf)
10. LIVITCHI, O., TROFIMOV, V., Corelarea configurației serviciilor educaționale cu nevoile pieței muncii în sfera turismului ca factor al managementului dezvoltării sustenabile. În: *Turismul rural românesc în contextul dezvoltării durabile: actualitate și perspectivă*: Vol. XXIII (pp.9-20). Iași: Editura Tehnopress, 2011.
11. NICOLESCU, E., VERBONCU, I., Management. București: Editura Economică, 1997.

#### **PROVOCĂRI ETICE ÎN RECRUTAREA ȘI SELECȚIA RESURSELOR UMANE**

*EDIT Lukacs, dr., conf. univ.  
DAVID Sofia, dr., conf. univ.  
TOTOLICI Sofia, dr., conf. univ.,  
Universitatea Dunărea de Jos din Galați*

**Abstract:** *The study herein was meant to call into question the extent to which one of the most common recruitment methods, namely, headhunting is an ethically sound practice, as well as what supporting and opposing arguments can be made thereupon and what are the principles that have to be respected by headhunters in order to make sure they are proceeding correctly in their activity. The study also highlights a series of unethical aspects that often arise during the selection of human resources: favouritism, nepotism and discrimination. The analysis is based on the review of a large number of specialized research works and its objective is to encourage one to reflect upon the considered ethical issues.*

**Keywords:** *human resources, recruitment, selection, ethical dilemma, headhunting, ethical code.*

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

În zilele noastre, când majoritatea organizațiilor recunosc și declară că „oamenii sunt cel mai prețios capital al nostru”, provocările etice cu care un manager de RU se întâlnește sunt evidente. Cum să tratăm toți angajații corespunzător valorii lor, în mod etic și egal și cum să ne asigurăm că aceștia, la rândul lor, au un comportament corect față de colegi, companie și clienți.

Toate funcțiile managementului resurselor umane sunt zone vulnerabile din punct de vedere etic, dar cele de recrutare și selecție sunt, poate, cele mai vulnerabile.

În lucrarea de față ne-am propus ca prin cercetarea literaturii de specialitate să prezentăm principalele provocări etice cu care se confruntă domeniul recrutării și selecției resurselor umane. Ambele procese jonglează cu informații de natură confidențială, informații personale, date de contact, informații ce țin de profilul profesional, proiecte, clienți - informații ale căror administrare poate aluneca ușor în afara eticii profesionale. Totodată, în cadrul interviurilor de selecție, de multe ori, poziția de forță a intervievatorului poate genera situații aflate la limita între etic și neetic. De asemenea, ambele părți din cadrul procesului de recrutare pot fi motivate să își prezinte cele mai bune caracteristici și să își ascundă slăbiciunile, iar acest lucru duce la tentația de a minți sau de a înșela prin omisiune sau angajament. Candidații se pot face vinovați de fals în CV, deși majoritatea companiilor își rezervă dreptul de a concedia angajații dacă descoperă informații false în CV după angajare. Firmele subliniază uneori părțile cele mai plăcute ale postului fără a menționa și aspectele neplăcute ale acestora [1].

Problemele de natură etică ce pot apărea în recrutarea și selecția resurselor umane sunt numeroase iar discutarea lor nu este posibilă în cadrul unei singure lucrări. Astfel, am ales să supunem atenției aspectele legate de controversata căutare directă, numită *Headhunting*, precum și unele aspecte negative în *procesul selecției resurselor umane*.

*Head-hunting-ul* (în limba română vânătoarea de capete), cunoscut și sub denumirea de *executive search*, este activitatea prin care se identifică profile potrivite unei anumite poziții manageriale, sau de cheie, pentru care se găsesc mai greu oameni potriviți. Recrutarea are loc prin cercetare în piață și abordarea directă a potențialilor candidați. Astfel, o companie de *head-hunting* va identifica, în funcție de natura postului, o listă de companii în care ar putea găsi profile cu experiența necesară poziției pentru care se recrutează. În întocmirea listei, firma de *headhunting* are obligația deontologică de a nu include pe aceasta companiile „off-limits”, mai exact, alte companii-client ale firmei de *headhunting* (altele decât cea pentru care tocmai recrutează), precum și companiile care au relații de parteneriat cu compania-client. Apoi, prin procesul de cercetare în piață va identifica numele persoanelor care ocupă anumite poziții relevante în cadrul companiilor respective și, printr-o abordare în strictă confidențialitate a acestor persoane, va stabili măsura în care acestea ar putea fi interesate de poziția în discuție și va stabili pașii unei colaborări ulterioare (solicitarea unui CV, stabilirea unui interviu etc.) [2].

Moralitatea acestei practici de recrutare se pune adesea sub semnul întrebării. Se vorbește mult, mai ales în companiile vizate de *headhunters*, despre cât de etică este activitatea unui *Researcher* atunci când sună la compania-țintă și reușește să afle nume de angajați prin ticluirea unui story credibil, dar imaginar [3]. Într-un articol recent pe *Huffingtonpost*, un fost *headhunter* relatează, cu dezaprobare, diverse întâmplări din experiența sa profesională din care reiese imoralitatea adesea prezentă în acest domeniu [4]. După cum spune Everett, ea și colegii săi au fost încurajați să mintă în legătura cu identitatea lor, să inventeze poziții vacante fictive pentru a-i determina pe oameni să-le dea CV-ul și să audă cea mai groaznică indicație dată de un șef echipei de căutători îngroziți după atentatele de la 11 septembrie: „*Bine, azi puteți sta departe de telefon, dar de mâine trebuie ca voi toți să asaltați New York-ul, pentru că vor fi o mulțime de posturi vacante de ocupat*”. Sunt situații când presiunea concurenței în domeniu, goana după profit, sau lipsa unui comportament etic în firma de *headhunting*, fac ca recrutorii să recurgă la publicitate agresivă și manipulare, pentru a atrage oamenii bine pregătiți, competenți, care în momentul respectiv sunt angajați ai altor organizații.

Furtul de proprietate este considerat drept inacceptabil de majoritatea oamenilor, dar care este reacția în cazul furtului de angajați (și, implicit, de cunoștințe pe care aceștia le iau cu ei)? Atunci când o organizație fură cei mai buni oameni ai altei organizații, aceasta comite un act lipsit de etică? Ce se întâmplă când acești angajați dezvăluie noului angajator informații interne critice despre strategiile, clienții sau tehnologia fostului

O incursiune în moralitatea practicii de *headhunting* a fost realizată de polonezul Krzysztof Konecki, în revista *Polish Sociological Review* [6], în 1999. Analiza lui Konecki are la bază o serie de interviuri atât cu reprezentanți ai *headhunterilor* cât și ai firmelor clienți ale acestora. Așa cum Konecki arată, angajatorii de pe *Wall Street* le solicită frecvent consultantților în *headhunting* ca să asalteze angajații companiilor concurente, sau să detecteze care dintre acestea din urmă are probleme financiare. Recrutând oamenii cei mai competenți de la acestea și spunându-le ca firma lor este în dificultate, *headhunting-ul* poate duce în realitate la slăbirea sau colapsul acestora. O altă tactică este când un *headhunter* care recrutează la un moment dat, telefonează unui specialist de mare clasă, de exemplu unui analist financiar renumit, și îi spune că o mare companie financiară, de exemplu *Morgan Stanley*, este interesată să-l angajeze. Aceasta nu trebuie să fie adevărat. Reprezintă doar „aruncarea lanselei”, pentru a testa interesul candidatului pentru o eventuală schimbare a locului de muncă. *Headhunterii*, „sunt precum rechini, care atunci când simt mirosul de sânge, atacă!” este de părere R. Whyte, citat de Konecki [7].

Etica erodată în *headhunting* a fost evidențiată și în cadrul unui articol semnat de Dr. Duff Watkins, în revista *Management Today* [8]. Autorul articolului, făcând referire la o cercetare de mare amploare, realizată de *Cornerstone International* în rândurile a peste 100 de președinți de companii, a prezentat o serie de îngrijorări legate de moralitatea firmelor de *headhunting*. Astfel:

1. Firmele de *Executive search*, deși au obligații deontologice față de companiile „off-limits”, față de care se obligă să nu le abordeze/recruteze angajații pe durata a cel puțin doi ani de la încheierea ultimului mandat de colaborare, ei încălcă, totuși, această înțelegere.
2. Conflict de interese. Toate firmele de *headhunting* au conflicte de interese, dar puține dintre acestea recunosc. Oricărei firme de căutare care lucrează pentru competitorul tău îi este interzis să abordeze angajații competitorului.
3. Verificare superficială a referințelor. Președinții de companie intervievați s-au plâns de incorectitudinea sau inexistența verificării candidaților, aceasta constând adesea dintr-o convorbire telefonică de 10 minute în care *headhunterul* a ascultat doar ce a vrut să audă.
4. Căutare inadecvată. Candidații „star” sunt ușor de găsit pentru că ei sunt talentați în a-și promova propria imagine și caută agresiv oportunități de locuri de muncă. „Adormiții” sunt ascunși în companii și nu sunt interesați în propria promovare. Doar o căutare temeinică poate identifica ambele categorii de candidați.

5. Confidențialitate. Confidențialitatea este sufletul headhunting-ului. Tot headhunting-ul este învăluit în secret; dacă o informație, precum că un executiv de renume intenționează să plece, se scurge, prețurile acțiunilor și moralul companiei riscă să se prăbușească.

Cercetarea amintită sugerează că problemele etice din headhunting se datorează accentului care se pune mai degrabă pe vânzare decât pe consultanță. Abilitatea de vânzare poate învinge, dar numai abilitatea de consultanță poate rezolva problemele clientului.

Cu toate acestea, headhunterii văd adesea munca lor ca fiind etică.

În studiul menționat mai sus al lui Konecki, sunt analizate și relatările headhunterilor prin care aceștia argumentează în favoarea moralității activității lor. Print-o raționare utilitaristă, respondenții intervievați au subliniat că activitatea lor este onestă, arătând că aceasta aduce beneficii tuturor părților implicate. Astfel, firmele clienți, prin apelarea la un headhunter, economisesc bani și timp, obțin candidații cei mai buni și beneficiază de consultanță privind politica de resurse umane, iar headhunterii, la rândul lor, sunt recompensați consistent pentru serviciile lor. Alte justificări ale headhunterilor subliniază că serviciile lor sunt necesare într-o lume în care oamenii caută mobilitate și posturi din ce în ce mai bune și, astfel, prin munca lor, candidații potențiali sunt informați despre oportunitățile de a accesa posturile cele mai potrivite aspirațiilor lor profesionale. Ei văd headhunting-ul nimic altceva decât o activitate normală de tranzacționare și vânzare.

În apărarea moralității headhuntingului, vine și un articol scris de Fraser Hill, pe site-ul ERE Media, o platformă de întâlnire online, discuții și de împărtășire a bunelor practici pentru recrutori.

În opinia lui Fraser, „*în loc să contracaram headhunterii, am putea face cu toții mai mult pentru îmbunătățirea proceselor organizaționale interne astfel încât să fim mai atrăgători pentru angajații noștri actuali și potențiali. Cu cât vom munci mai mult pentru aceasta, cu atât mai puține vor fi șansele ca angajații buni să ne părăsească organizația. Așa că hai să lăsăm headhunterii să vină să bată la ușă, iar dacă angajații vor pleca în grupuri, nu acuzați headhunterii, competitorii vor doar să aibă mai multă grijă de angajații dvs.*” [9].

În opinia lui Brian Kreissl, headhunting-ul este de preferat față de recrutarea prin social-media, chiar dacă contactarea prin LinkedIn sau Facebook a unui candidat pare să-l deranjeze mai puțin pe acesta. Când primesc telefon de la un headhunter, candidații se simt flatați, ceea ce nu se întâmplă când sunt contactați prin social-media. În ceea ce privește organizațiile, căutarea directă le permite acestora să capteze partea ascunsă a pieței muncii, de unde au posibilitatea să găsească tipul de candidați pe care îi preferă, și anume cei care sunt deja competenți și mulțumiți în jobul lor actual. Totuși, din perspectiva organizațiilor-țintă, obiectiile acestora împotriva racolării angajaților lor de către competitori, sunt ușor de înțeles. Dar dacă angajații sunt într-adevăr fericiți în rolul lor actual, nu vor pleca, chiar dacă li se oferă bani mai mulți [10]. În același articol, Kreissl ironizează practica de „refer a friend”, foarte răspândită la ora actuală ca metodă de atragere de noi candidați. După părerea acestuia, prin programele de recomandare a angajaților, organizațiile nu fac altceva decât să-și transforme în headhunteri proprii angajați!

În condițiile actuale, când războiul pentru talente al companiilor continuă, și acestea își protejează din ce în ce mai mult capitalul uman, headhunting-ul devine și mai provocator. În ciuda numeroaselor dileme etice care se ridică, headhunting-ul rămâne o practică necesară și totodată un domeniu de afaceri prosper peste 5000 de firme în toată lumea. Se pune întrebarea, care este aceea linie de demarcație care separă headhunting-ul etic de cel neetic și cum trebuie să procedeze headhunterii pentru a se asigura că nu acționează necinstit în atingerea scopurilor lor.

Răspunsul la această întrebare se află în reglementările legale, principiile și codurile etice referitoare la domeniu. Respectarea normelor de conduită prevăzute în acestea poate asigura un headhunting etic, care nu va aduce prejudicii nici uneia dintre părțile implicate.

Prevederile de mai jos au fost spicuite din Codul Etic al Global Headhunting Group și ilustrează liniile directe pe care orice headhunter ar trebuie să le urmeze [11]:

- păstrarea confidențialității clientului în orice moment și nedezvăluirea informațiilor despre acesta pentru terți;
- dacă firma de headhunting primește două solicitări de colaborare de la două firme concurente, va accepta doar prima solicitare;
- firma de headhunting nu va trimite CV-uri nesolicitate clienților;
- firma de headhunting nu va divulga numele clientului pentru care a terminat însărcinarea altor clienți, sau clienți potențiali, fără acordul clientului;
- firma de headhunting va dezvălui candidatului numele clientului doar atunci când clientul consideră că acesta este oportun;
- firma de headhunting oferă o garanție minimă că în cazul în care candidatul desemnat părăsește clientul fără un motiv rezonabil, în termen de șase luni de la angajare, atunci firma de headhunting va efectua o a doua căutare, fără nici o taxă;
- executivii vor fi contactați și se va comunica cu ei într-un mod cu totul profesional și confidențial fără nici un pericol pentru situația lor actuală de muncă.
- se vor transmite clientului doar detaliile unui executiv care a solicitat sau este interesat de o anumită misiune;
- niciun detaliu despre un candidat nu va fi divulgat clientului fără acordul candidatului;
- verificarea referințelor furnizate de candidat vor fi efectuate numai după ce candidatul a informat referentul că va fi contactat de headhunter;
- firma de headhunting este o organizație pentru șanse egale la angajare. Politicile noastre pentru clienții noștri, candidați și propria noastră organizație sunt non-discriminatorii.

La principiile de mai sus putem adăuga și cele menționate de Gillian Meier, un președinte de companie din Africa de Sud [12]:

- respectați intimitatea și demnitatea candidatului tot timpul;
- respectați principiul după care angajarea este liber aleasă;
- nu utilizați identitate falsă pentru a obține informații despre structura, salariile companiei client sau a candidatului.

Printre activitățile care pot duce la consecințe negative în procesul selecției resurselor umane se numără: favoritismele și nepotismele, discriminarea și absența unui proces corespunzător de recrutare/selecție. Aceste activități și lipsa unor proceduri



corecte de recrutare și selecție erodează credința în integritatea organizației. Ele duc la acumularea de resentimente cu privire la politicile și procedurile din cadrul companiei [13].

O cercetare elaborată pe tema favoritismelor în organizații a relevat faptul că acesta tinde să fie larg răspândit și să conducă la decizii nefaste de promovare [14]. Favoritismul poate fi definit ca tratament preferențial al unui angajat în baza unor factori ce nu au legătură cu abilitatea acestuia de a îndeplini o funcție, dar care se bucură de avantaje din partea unor persoane în poziții de putere în baza unor interese personale sau familiale. Cercetarea amintită a evidențiat că 56% din executivii intervievați care au avut candidați mai mulți pentru o promovare, au știut pe cine vor promova înainte de a-i evalua pe candidați.

Nepotismul se referă la angajarea sau promovarea de rude sau prieteni în baza relațiilor personale cu acestea, în defavoarea altor persoane mai bine pregătite, dar care nu sunt în relații apropiate cu cel care ia decizia. În contextul managementului resurselor umane, nepotismul ridică o serie de întrebări definitorii: este dăunător sau benefic pentru organizație? Ce impact are asupra moralității, loialității și satisfacției angajaților? Cum influențează abilitatea firmei de a-și servi clienții? Este interesant de observat că deși majoritatea managerilor și cercetătorilor sunt de acord că nepotismul are o serie de efecte nocive, cum ar fi favoritismul în promovare, disciplinare dificilă a rudelor șefului, probleme personale aduse la locul de muncă, riscul divulgării informațiilor confidențiale și altele, există opinii după care nepotismul poate aduce unele beneficii organizației! În opinia lui Prokosch Ron [15], angajarea rudelor poate însemna costuri de recrutare și de training mai mici, fluctuație mai mică, nivel de angajament mai înalt și sentiment de apartenență. La întrebarea dacă nepotismul este sau nu o formă de corupție, am putea răspunde cu *și da și nu* [16]. Pentru sectorul privat, și în special pentru firmele mici, nepotismul nu este în sensul cel mai strict ilegal. În cazul firmelor mici, de tip familial, unde proprietarul își angajează copiii sau alte rude pe poziții entry-level, cu un salariu minim, și chiar și acolo unde copiii sunt sprijiniți să preia afacerea – nu putem vorbi neapărat de cazuri de corupție, cu toate că ele sunt cazuri evidente de nepotism. Totuși, sunt situații în care nepotismul poate fi considerat corupție și anume în sectorul public, poziții guvernamentale sau în marile corporații. Pe nimeni nu-l preocupă dacă un croitor își angajează în atelier prietenii sau rudele, dar companiile publice, demnitarii și angajații statului trebuie să dovedească un anumit grad de transparență în procedurile lor și adesea le sunt impuse standarde etice ridicate, mai ales în ceea ce privește practicile de angajare.

O altă problemă potențială de natură etică ce apare în selecție este discriminarea în funcție de vârstă, sex, rasă, aspect fizic, sau alte criterii. Într-o teză de doctorat, ce analizează discriminarea în funcție de vârstă în procesul de recrutare, se evidențiază impactul emoțional negativ al acesteia asupra candidaților [17]. Blocarea la angajare, la interviu, a celor mai în vârstă poate duce, pe de o parte, la lipsa perspectivei de angajare și stare de depresie a acestora, iar pe de altă parte, la tendința de a cosmetiza CV-ul, pentru a atenua vizibilitatea vârstei.

Utilizarea testelor de onestitate în procesul de selecție poate crea uneori neplăceri candidaților. Există o teorie a „soiului rău”, conform căreia unii indivizi sunt predispuși la un comportament neetic și ar trebui eliminați în timpul procesului de selecție. Candidații care sunt predispuși la furt, luare de mită, încălcarea legii sau consumul de droguri în timpul orelor de program pot fi identificați în urma verificării atente a trecutului profesional și în urma unei testări corespunzătoare. Deși testarea integrității candidaților își are justificarea sa, teoria soiului rău este departe de a fi ideală. Angajații nu iau decizii etice independent de mediul în care se află, sau exclusiv în baza experiențelor anterioare sau a educației primite. Angajații se comportă în cadrul unui context care include politica internă a companiei, modele de comportament, reguli formale, disciplinare și recompensare [18].

În calitatea sa de intermediar între companie și angajați, Managerul de resurse umane are un rol foarte important în asigurarea unui comportament etic în organizație. Managerii de resurse umane au nevoie de abilitatea de a recunoaște o problemă de ordin etic, de a o discerne și de a alege calea corectă de acțiune în situații ce pot fi foarte complexe. Pentru a reuși în aceasta, managerii au nevoie să vorbească cu alți manageri despre dilemele etice care se ridică, să asculte angajații care sesizează anumite aspecte morale, să citească literatura de specialitate consacrată subiectelor de etică, să apeleze pentru îndrumare la asociațiile profesionale. Respectarea codurilor de etică stabilite de asociațiile profesionale cere din partea managerilor un anumit nivel de integritate și obediență față de spiritul și litera legii [19].

Cu privire la principiile etice ce ar trebui respectate de către manager în recrutarea și selecția resurselor umane, cele de mai jos sunt extrem de importante [20]:

- a) indicarea, în anunțul de recrutare, a acelor informații care vor fi respectate la angajare;
- b) indicarea, în anunțul de recrutare, a datelor de contact și a locației în care va avea loc selecția;
- c) elaborarea anunțului în conformitate cu politica organizațională în ceea ce privește locul de muncă postat, derularea interviului, ofertele locului de muncă;
- d) informațiile primite de la candidat în timpul interviului să nu fie utilizate fără acordul candidatului și/sau în detrimentul acestuia; astfel, să se asigure confidențialitatea informațiilor primite;
- e) să se urmeze și respecte cerințele legislative în vigoare;
- f) interviul trebuie să se desfășoare în condiții identice pentru fiecare candidat și să se garanteze tratarea echitabilă a acestora, indiferent de sex, vârstă, rasă, statut social, orientare sexuală etc.;
- g) informațiile oferite candidaților trebuie să prezinte realitatea într-un mod corect și nedistorsionat;
- h) la încheierea procesului de selecție fiecare candidat interviuat să fie anunțat în legătură cu decizia luată de angajator de a încheia sau nu un contract cu acesta.

#### **REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:**

1. [http://www.myrecruiter.ro/noutati/etica\\_in\\_recrutare\\_si\\_selectie/](http://www.myrecruiter.ro/noutati/etica_in_recrutare_si_selectie/)
2. <http://www.portalhr.ro/head-hunting-sau-executive-search/>
3. Dobraca, Mădălina – Deontologia profesională în Executive Search, <http://www.madalina Dobraca.com/deontologia-profesionala-in-executive-search/>
4. Everett, Neslin - Can You Trust Your Headhunter?, [http://www.huffingtonpost.com/nesrin-everett/can-you-trust-your-headhu\\_b\\_10939554.html](http://www.huffingtonpost.com/nesrin-everett/can-you-trust-your-headhu_b_10939554.html).

5. Fisher, C.D.; Schoenfeldt, L.F.; Shaw, J.B. – Human Resources Management, Fourth Edition, Houghton Mifflin Company, Boston, p. 256.
6. Konecki, Krzysztof – The Moral Aspects of Headhunting. The analysis of work by executive search companies in, Competition Valley', Polish Sociological Review, No. 128 (1999), pp. 553-568 <https://www.jstor.org/journal/polisocirevi>, Polish Sociological Review, No. 128 (1999), pp. 553-568.
7. Whyte R. - Headhunting in Wall Street. Institutional Investor 1977, 11: 31- 36, 12.
8. Dr. Watkins, Duff - Eroding ethics in headhunting, Management Today, June 2002, pg. 35. <http://www.execsearch.com.au/articles/Eroding%20Ethics%20in%20Headhunting.pdf>
9. Hill, Fraser - Don't Blame The Headhunters — Get Better at Keeping Your Employees, January 29, 2013 [ERE <https://www.ereadia.com/ere/dont-blame-the-headhunters-get-better-at-keeping-your-employees>](https://www.ereadia.com/ere/dont-blame-the-headhunters-get-better-at-keeping-your-employees).
10. Kreissl, Brian - Is headhunting ethical?, Canadian HR Reporter, Oct. 2011, <http://www.hrreporter.com/columnist/hr-policies-practices/archive/2011/10/24/is-headhunting-ethical>
11. \*\*\* <http://www.globalheadhunting.com/executive-search/code-of-ethics.shtml>.
12. \*\*\* <http://www.jobs.co.za/?s=article&x=172>
13. \*\* CIB – Integritatea în afaceri - <http://www.businessintegrity.ro/content/integritatea-mediul-de-afaceri-modele-de-bune-practici-europene>.
14. Tyler, Kathrin – Underserved Promotions: a Researcher Uncovers Evidence of Rampant Favoritism in Promotion Decisions, Society for Human Resource Management, 2012.
15. Prokosch Ron, - "Nepotism", <http://www.legacyhumancapital.com/pdf/Nepotism.pdf>.
16. Shirley Simpson – "Is Nepotism Really A Form of Corruption" - <http://www.internationalvisioncollective.org/ethical-business/is-nepotism-really-a-form-of-corruption>
17. Sofică, Aurelian – Discriminarea în funcție de vârstă, în procesul de recrutare a resurselor umane, din Cluj-Napoca, între anii 2000-2010.
18. Abrudan, M.M; Deaconu, A; Lukacs, E. (coordonatori) – Echitatea și discriminare în managementul resurselor umane, Editura ASE, București, 2010, p. 115-116.
19. Mello, Jeffrey A. – Strategic Human Resource Management, Cengage Learning, 2015, p. 87.
20. <http://www/hr-romania.ro/comuncate/articole/strategie/etica-in-recrutare>.

## НАЦИОНАЛЬНЫЙ МЕНТАЛИТЕТ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

СОРОЧАН Ольга, др. хаб., проф., АЕМ

**Abstract:** *Studying actual problems and prospects of the development of society, researchers increasingly focus attention on the institutional factors. The national mentality plays the key role among them. It can act as a locomotive, and a brake on the movement of a particular society.*

*Mentality, being the core of individual and group culture, largely determines the characteristics of interests, motives, actions of people, affects the historical trajectory and the results of national development. Progressive movement of any state is possible with reliance on the mental specificity of the nation and the strengthening of its positive effects. Based on the dominant features of the Moldovan society, in this article was proposed the directions of the successful implementation of the mental potential in socio-economic transformations.*

**Keywords:** *national mentality, progress and regress of society, corruption, material goods, spiritual and moral values.*

Этимологически термины «ментальность», «менталитет» имеют латинское начало (mens, mentis - сознание, мышление, ум, образ мыслей, душевный склад). В современных *европейских языках понятие ментальности чаще* трактуется как способ мышления, склад ума, мировоззрение. Вместе с тем разумное, рациональное восприятие мира неотделимо от душевного характера, психики конкретного индивида / социальной группы. Поэтому в широком контексте *менталитет – это интегральная характеристика, отражающая специфику духовного мира конкретного субъекта и его представлений об окружающем мире.*

Реальный мир и себя в нем человек постигает на 2 уровнях: эмпирическом (чувственном) и теоретическом (рациональном). Еще в 18 веке И.Кант в «Критике чистого разума» отмечал: «Существуют два основных ствола человеческого познания, вырастающие, быть может, из одного общего, но неизвестного нам корня, а именно чувственность и рассудок: посредством чувственности предметы нам даются, рассудком же они мыслятся» [1, 123-124]. От непосредственного контакта с миром человек, благодаря своим органам чувств, получает прямую информацию в виде ощущений (слуха, зрения, вкуса, обоняния, осязания, кинестетических ощущений). Более глубокий уровень мировосприятия - это логический, теоретический уровень, при котором объекты чувственного созерцания подвергаются рассудочному анализу и научному обобщению (в гипотезах, законах и теориях). Способности человека к чувственному созерцанию и рассудочному размышлению выступают как двуединое целое. «Ни одну из этих способностей нельзя предпочесть другой. Без чувственности ни один предмет не был бы нам дан, а без рассудка ни один нельзя было бы мыслить. Мысли без содержания пусты, созерцания без понятий слепы» [1, 155].

Понятие «менталитет» в 20 столетии применили французские историки, изучая культуру и внутренний мир людей предыдущих эпох. Позже его заимствовали, правда, в неоднозначной интерпретации, и другие общественные науки. Наиболее популярны в научной среде следующие трактовки ментальности:

- устойчивая общественная характеристика, результат исторического развития социума, основа его культуры;
- скрытая, глубинная часть общественного сознания;
- латентные ценностные ориентации, а также мыслительные, поведенческие, эмоциональные стереотипы, картина окружающего мира и восприятие себя в мире.

Менталитет как систему социально - психических особенностей, по которым реально различаются субъекты, можно определять на уровне личности, социальной группы или отдельной нации.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Не вдаваясь в «тонкости» научных дефиниций, в контексте данного исследования продуктивно рассматривать менталитет как совокупность ощущений, мыслей, верований, духовных навыков, представлений, идей. Именно менталитет, по удачному определению Н. Губанова, «детерминирует специфический характер восприятия мира, поведения, деятельности, самоидентификации субъекта, обеспечивает единство и преемственность существования социальной общности, а также стимулирует социальный прогресс посредством продуцирования культурных инноваций» [2, 130].

В отличие от историков, психологов, социологов, культурологов экономисты с опозданием заинтересовались феноменом ментальности. В экономической науке, с подачи А.Смита, долгое время царила упрощенная модель «экономического человека» - рационального эгоиста, преследующего личный интерес и собственную наживу. Лишь в XX в., благодаря исследователям институционального направления (Т.Веблен, У.Митчелл, Г.Мюрдаль, Э.Сото, М. Олсон, Д.Норт, Дж. Бьюкенен) стало акцентироваться внимание на содержании менталитета, его воздействии на хозяйственное поведение как отдельных индивидов, так и историческое развитие всей нации.

*Менталитет нации* формируется под влиянием разнообразных факторов: особенностей генотипа, природно-географической среды обитания, социально-исторических процессов, уровня экономического развития, базовых институциональных норм, присущих данному народу, а также духовной активности его представителей. К основным факторам исследователи чаще относят: географический, историко-цивилизационный и религиозно – философский факторы, которые с различной интенсивностью, продолжительностью и в различных комбинациях влияют на образование и специфику национальных менталитетов. К примеру, для менталитета немцев характерны такие черты, как точность, педантичность, исполнительность. Отличительной чертой китайцев, корейцев, японцев выступают трудолюбие и дисциплина. Для русских присущи широта души, острота ума, непредсказуемость в поведении. Самосознание нации определяется и исповедуемой религией, с соответствующей хозяйственной этикой. Так, протестантская религия в большей степени, нежели православие, стимулирует верующих к предпринимательской деятельности и торговле.

Исторически сложившийся менталитет народа, в свою очередь, предопределяет национальную модель экономического и социального поведения, обуславливает специфику экономических мотивов и соответствующую им культуру производства и потребления. Например, среди французов, отличающихся трезвой расчетливостью, учетом даже мелких выгод без экономического риска, неслучаен широкий слой рантье, живущих на проценты от ценных бумаг. Быстрое экономическое развитие Северной Америки, с момента ее колонизации, безусловно, обусловлено энергией, инициативой, предприимчивостью переселенцев с других стран.

Населению Молдовы, ввиду ее цивилизационного «пограничья» и исторического пути развития, долгое время были характерны: толерантность и «абсорбция» культур различных народов; стремление и постоянная борьба за независимость и воссоединение нации; «крестьянский» стереотип ментальности и поведения (трудолюбие и терпение, близость к природе и бережливость, отсутствие активного интереса к торговле и обогащению как самоцели); коллективное, совместное решение жизненных вопросов, в соответствии с православными канонами, а также высокой плотностью заселения территорий.

За последние четверть века в Молдове, переживающей глубокие системные трансформации, происходят существенные изменения и в сознании людей, их представлениях, целях, мотивах деятельности. В период транзиции в обществе зародились элементы рыночного мышления и соответствующих рациональных качеств: чувства хозяина, личной ответственности и самостоятельности, инициативности, прагматизма, предприимчивости, готовности к конкурентной борьбе. С практическим багажом рыночных навыков и умений возвращаются на родину гастарбайтеры. Такие ментальные подвиги, безусловно, позитивны в контексте рыночных преобразований и обеспечения свободы личности.

Вместе с тем в ментальности современного молдавского социума появились и опасные перемены: толерантность перерождается в долготерпение; законопослушность - в покорность власти; патриотизм – в стремление перенять чужую культуру и ценности. Соотечественники также попались в «мировую ловушку» культа потребления, патологически деформирующего сознание и поведение большинства землян. Растущее, благодаря научно-технологическому прогрессу, много-образие товаров на мировом рынке в сочетании с идеологией потребительства (активно пропагандируемой СМИ в интересах бизнеса!) обусловили глобальный материально-денежный ажиотаж.

Важно подчеркнуть, что акцент на вещах, материальных ценностях связан с чувственным мировосприятием людей, их эмоциональными переживаниями по поводу уровня доходов и потребления, стремлением к приобретению престижных / брендовых товаров, как показателя высокого социального статуса. При этом, согласно многочисленным исследованиям, у большинства современников отсутствуют интерес и навыки к аналитическому мышлению, а в результате кругло-суточной гаджетовой «подключенности к информации» деградируют умственные способности. Кроме того наблюдается ослабление нравственной этики, внутреннего контроля и само-дисциплины, происходит утрата общечеловеческих ценностей и истинных религиозных принципов.

Для выявления структуры национального менталитета, его слабых и сильных сторон, угроз и возможностей конструктивно использовать модель SWOT- анализа. При этом важно учитывать ключевые дихотомические пары психологических свойств человека, а именно:

- экстрверсия - интроверсия (доминирующая направленность индивида на внешние объекты или на явления его собственного субъективного мира);
- рациональность - иррациональность (способ принятия решений: на основе информации, знаний, прагматического интереса или же на базе чувств, эмоций, мифов, стереотипов);
- экстернальность - интернальность (предрасположенность индивида к оценке происходящего внешними или внутренними факторами);
- интенциональность - экзекутивность (характеристика мотивационного механизма: наличие активной целеустремленности или апатичной бездеятельности).

На уровне первой пары психологических качеств для молдавского общества в целом характерна интроверсия, низкий уровень социальности (люди больше тяготеют к малым группам, нежели крупным), а также выраженный

консерватизм, особенно у старшего поколения. Этим отчасти объясняется и разобщенность социума, и медлительность происходящих в республике преобразований.

Что касается культуры жителей Молдовы в рационально - иррациональном ракурсе, то слабо развиты правовое сознание и нормативность поведения (строгое следование правовым, рациональным нормам). Налицо парадокс: идея социального порядка и законности актуальна в массовом сознании, однако ее реализация адресуется в основном государственной власти, при забвении непосредственного участия и ответственности самих граждан. Иррациональный склад ведет к тому, что общество в своей жизнедеятельности предрасположено к восприятию различных мифов и излишней эмоциональности, в ущерб прагматизму.

Молдавское общество, склонное к экстернатности, отличается достаточно пассивным созерцанием происходящего. Значительная часть населения считает, что все проблемы страны вызваны «извне» (прежде всего, геополитическими интересами крупных игроков и их острым противостоянием в данном регионе), а также надеется на помощь внешних сил. При этом в своих предпочтениях вектора национального развития: «Запад» / «Восток» общество фактически разделено пополам.

Многие соотечественники, в поисках работы с большей оплатой и лучших условий жизни, вынужденно покинули страну. А у большинства населения, продолжающего жить и работать в Молдове, ввиду мизерных доходов и низкого уровня жизни, весьма слабая трудовая мотивация. Социальную апатию также провоцируют: растущий разрыв между богатыми и бедными, рост агрессивности и отчужденности людей, масштабная коррупция.

В Молдове, ввиду «захвата государства», низкой дееспособности правовой и судебной системы, *коррупция* стала национальным бедствием, блокирующим все позитивные изменения. Истоком коррупции, ее духовно – ментальной первопричиной является нравственная деградация людей, чрезмерный эгоцентризм – реализация своего «Я» (своих интересов и потребностей) за счет и во вред другим людям. *Преодоление коррупции выступает первоочередным условием для восстановления доверия населения к власти и для реализации эффективного курса развития страны.*

Для формирования у социума всеобщего неприятия и порицания коррупции целесообразно проведение целого «пакета» мер: образовательных, законодательных, правовых, институциональных. В системе воспитания и образования на всех уровнях необходимо акцентировать ее основу (фактически забытую в последние десятилетия в республике) - *развитие духовно-нравственных ценностей личности, а также навыков логического мышления.* Именно этот приоритет, а не упрощенная идеология «оптимизации» системы образования, позволит очеловечить и сплотить молдавское общество, возродить человеческий потенциал страны. С призывом развития ума и сердца неустанно обращается к своим слушателям по всему миру Далай – лама, тонко замечая, что материальные ценности необходимы, они дарят людям телесный комфорт, но не душевный [3].

**При построении национальной системы управления, свободной от коррупции, важно заимствовать успешный международный опыт.** По эффективности антикоррупционных действий лидирует остров-государство Сингапур, за короткий срок сумевший уйти от бедности к процветанию. **В антикоррупционной политике, заложенной премьер-министром Ли Куан Ю, используются три принципа:**

1. **принцип меритократии** - отбор (на конкурсной основе) на государственную службу достойных, талантливых людей, с высокой оплатой;
2. **принцип прагматизма** – творческое заимствование и адаптация чужого опыта, наиболее подходящего для страны;
3. **принцип честности** как мерило нравственности государственного служащего [4].

Реализация этих правил в рамках многогранной антикоррупционной программы обеспечила приход в различные государственные структуры Сингапура *подлинной элиты общества* - неподкупных, честных, талантливых и ответственных людей. Безусловно, такие принципы, позволяющие изжить непрофессионализм, кумовство, клановость, воровство государственных чиновников, весьма продуктивны и при реформировании системы управления в Молдове.

Для преодоления нынешней агрессивности и разобщенности молдавского общества, социальной апатии и бездейственного созерцания безотлагательно:

- *реальное продвижение в государственной политике ключевого приоритета национального развития - роста уровня и качества жизни.* Эта желанная цель может примирить и консолидировать усилия всех жителей страны (безотносительно их пола, возраста, национальности, вероисповедания, профессии);
- *всемерное формирование рационально-нравственного мировоззрения.* С возрождением духовно-нравственных ценностей у людей, прежде всего, у молодежи, будет меняться формат мышления: в своем поведении они смогут отказаться от гонки за материальными ценностями, уходить от иррациональных и аморальных поступков. Именно в контексте «привития» духовно-нравственных ценностей следует разрабатывать и программы образования, и материалы СМИ, к примеру, социальные ролики.

Национальное возрождение, согласно цивилизационному опыту, всегда опирается на культурные традиции, интеллект, морально-нравственные устои народа, социальную консолидацию и активность. С переходом к новой фазе цивилизационного развития многие традиционные ценности молдавского народа (приоритет духовного над узкоматериальным, бережное отношение к природе, авторитет культуры и знаний, сотрудничество и солидарность) станут остро востребованными.

#### **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:**

1. Кант И. Критика чистого разума. Сочинения в шести томах, т. 3. М.: Мысль. 1964.
2. Н. Губанов. Менталитет и его функционирование в обществе/ Философия и общество. 4/2006.
3. Далай-лама. Искусство быть счастливым. <https://www.youtube.com/watch?v=1mGQZCKbXWg>
4. Мировой опыт борьбы с коррупцией: феномен Сингапура. <https://articlekz.com/article/7114>

**Abstract:** *Elements of the image and the process of its formation are a means for achieving the set goal. It is important for the head of an organization to understand what the image of a modern leader consists of, and how to work with it. The article is devoted to the process of forming the image of the head of the organization.*

**Keywords:** *image, quality, process, leader, organization.*

Для формирования имиджа современного руководителя необходимо наличие и использование им специальных знаний, средств, методов, а также осознанной цели, связанной с задачами его профессиональной деятельности. Имиджевая компетентность руководителя предполагает возможность целенаправленного развития, степень которого соотносится с уровнем профессионализма деятельности по созданию имиджа. Данная статья посвящена различным аспектам процесса создания имиджа руководителя организации.

В последние годы значение имиджа в деловом общении в целом все более возрастает. Понятие имиджа очень широко. Толковый словарь Ожегова С. И. и Шведовой Н. Ю. определяет его как представление о чем-нибудь внутреннем облике, образе [2, с. 201]. Панасюк А. Ю. считает, что имидж (от англ. image – «образ», «изображение») – это мнение о менеджере [3, с. 37]. У людей формируется образ человека, возникший вследствие прямого их контакта с ним или полученной об этом человеке информации от других людей. Поэтому имидж руководителя можно характеризовать как совокупность определенных качеств, которые люди ассоциируют с определенной индивидуальностью личности.

Имидж руководителя может быть позитивным, негативным. Руководитель любой организации, как правило, стремится к созданию позитивного личного имиджа. Но известны случаи, когда индивидуум целенаправленно идет на создание отрицательного, скандального образа. Такой шаг, как правило, свойственен политическим, общественным деятелям, а также представителям шоу бизнеса, реже он свойственен руководителям коммерческих структур. В данном случае клиент задумается, стоит ли отдавать свои деньги за товар или услугу, производимые компанией, руководитель которой имеет негативный имидж. Отрицательный имидж руководителя организации чаще всего только усиливает недоверие потребителей к продукту или услугам коммерческой организации. При прочих равных условиях положительный имидж руководителя организации будет являться ее конкурентным преимуществом.

Для формирования имиджа современного руководителя необходимо наличие и использование им специальных знаний, средств, методов, а также осознанной цели, связанной с задачами его профессиональной деятельности.

Непросто формировать свои взгляды и ценностные ориентации, определять четко свои жизненные позиции. Цель создания имиджа – продуктивное общение, при котором максимально комфортно будет происходить обмен информацией: интеллектуальной (мысли, новости), практической (опыт работы, умения, навыки), эмоциональной (ощущения счастья, вдохновения). Если ставится цель продуктивного общения, то человек станет сознательно относиться к своим поступкам, к своей внешности, к окружающему миру умело расставлять акценты на позитивном и корректируя негативное.

Различают «внутренний» и «внешний» имидж руководителя.

Внутренняя составляющая – это менталитет, т. е. образ мыслей руководителя, его интеллект, профессионализм, интересы и многое из того, что относится к разуму и душе. Например, внутренняя составляющая имиджа для руководителя – это идеи. Разработка и отстаивание своих идей является процессуальной составляющей имиджа. Для руководителя процессуальной составляющей имиджа будет предпочитаемый им стиль ведения дел, заключения договоров, формируемая им политика организации. «Внутренний» имидж также характеризуется взаимоотношением руководителя и персонала организации, точнее, восприятием руководителя работниками организации.

Формирование внутреннего имиджа важно не только для слаженной работы самой организации, но и для формирования ее «внешнего» имиджа, так как сотрудники передают свое личное восприятие руководителя во внешнюю среду.

«Внешний» имидж - это восприятие руководителя внешней средой, то есть обществом в целом и теми группами людей, интересы которых оказывают влияние на деятельность организации извне:

- «общий внешний» имидж (восприятие личности руководителя обществом, которое не имеет непосредственного отношения к данной организации);
- «непосредственный внешний» имидж (восприятие руководителя представителями непосредственного делового окружения организации: покупателями, поставщиками, конкурентами, деловыми партнерами).

Очень важно, чтобы внешний имидж руководителя соответствовал состоянию дел внутри организации, не противоречил истинному положению ее бизнеса. Две стороны имиджа руководителя - внешняя и внутренняя - должны уравновешивать друг друга.

Попытки руководителя самому создавать положительный имидж – это самовоспитание, осознание своих возможностей. Занимаясь собой, человек учится разумно контактировать с окружающими, вовлекать людей в свои идеалы, воздействовать и изменять мир. Будучи тактичным внешне, он тем самым совершенствует и свой внутренний мир.

Для достижения поставленной цели должны быть средства, которыми являются элементы имиджа. Руководителю важно понимать, что входит в имидж современного руководителя, и уметь с этим работать:

- персональные характеристики: физические, психофизиологические особенности, характер, тип личности, индивидуальный стиль принятия решений и т.д.;
- социальные характеристики: статус руководителя организации, который включает не только статус, связанный с официально занимаемой должностью, но также и с происхождением, личным состоянием и т.д. Со статусом тесно связаны модели ролевого поведения. Также социальные характеристики включают связь руководителя с различными социальными группами: с теми, интересы которых он представляет; с теми, которые поддерживают его и являются союзниками; а также с теми, которые являются его оппонентами и открытыми врагами. Социальная принадлежность в значительной мере определяет нормы и ценности, которых придерживается руководитель;

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

- личная миссия руководителя: своего рода конституция, выражающая стратегическое видение руководителя. Личная миссия руководителя определяет то положение, в котором он находится в данный момент, и то, чего он хочет достичь в будущем. Личная миссия руководителя является важным моментом в выработке миссии и целей организации;
- ценностные ориентации руководителя: наиболее важные предположения, принимаемые руководителем организации и оказывающие воздействие на организационную культуру организации.

Каждая из групп характеристик вносит свой вклад в формирование имиджа руководителя и в различной степени поддается сознательному конструированию.

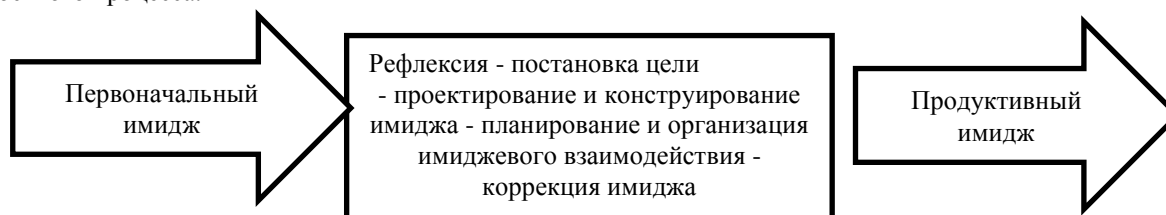
Формирование имиджа руководителя может идти двумя путями: стихийно (спонтанно) или целенаправленно. В первом случае это естественный процесс, проходящий без внешнего давления, одним из результатов которого является становление человека как индивидуальности. Руководитель выступает той личностью, которой он является на самом деле (или тем, кем ему легче всего быть). Имидж такого рода не требует изменений в том случае, если он гармонично сочетается с особенностями организационной культуры и занимаемой должности. Обычно эта ситуация имеет место тогда, когда человек занимает пост руководителя в результате продолжительной вертикальной и горизонтальной карьеры в одной организации.

Второй путь предполагает активное формирование, которое необходимо, если руководитель является «чужим» по отношению к организации (в случае антикризисного управления); он не имеет большого опыта управления; в системе управления персоналом есть конфликтные точки; размер организации столь велик, что сотрудники не могут составить адекватное представление о деятельности руководителя и его личности (и это приводит к снижению трудовой мотивации); существуют внешние причины для создания имиджа руководителя как некоего аналога «торговой марки» предприятия. В данном контексте создание имиджа связано с надеванием некоторой маски, и успех в этом случае обусловлен двумя основными факторами: насколько правильно выбрана маска, и насколько она близка личности самого руководителя. От правильности выбора маски зависит, насколько имидж будет соответствовать типу корпоративной культуры и, следовательно, насколько он окажется эффективным.

Процесс искусственного формирования имиджа связан чаще всего с проведением специальных мероприятий и процедур индивидуальной и организационной работы и требует тщательного анализа внутренних условий жизнедеятельности организации.

Процесс создания имиджа многогранный и сложный. Можно выделить следующие стадии создания и развития имиджа (рис. 1):

- стадия рефлексии включает восприятие и осознание субъектом того, как его воспринимают другие;
- постановка цели создания имиджа предусматривает разработку дерева целей (основная цель, подцели, задачи);
- стадия проектирования и конструирования имиджа заключается в создании модели будущего имиджа, подбора имиджеобразующих символов, наиболее адекватно выражающих спроектированный имидж;
- стадия планирования и организации имиджевого взаимодействия включает разработку и реализацию плана по установлению продуктивного сотрудничества между участниками;
- стадия коррекции имиджа в процессе взаимодействия между участниками единого, коллективного деятельностного процесса.



**Рисунок 1. Схема процесса построения и развития имиджа**

Алгоритм формирования имиджа представляет собой устойчивую, воспроизводимую временную последовательность действий, выполнение которых гарантирует получение запланированного результата в виде обладающего заданными характеристиками имиджа руководителя. Имидж руководителя не может быть создан раз и навсегда – его необходимо постоянно подкреплять реальными делами, иначе он перестает обладать позитивной силой.

При формировании имиджа подвергаются оценке такие профессионально важные качества, как: гибкость, хозяйственность, информированность, умение принимать рациональные решения, находить выход из конфликтных ситуаций, быть компетентным в вопросах экономики, психологии, делопроизводства, маркетинга, быть методически грамотным. Для создания благоприятного имиджа руководителю важно иметь хорошие отношения с персоналом. В центре внимания находятся вопросы эффективности управления, стиля руководства, авторитета руководителя, оптимизации социально-психологического климата в коллективе и т. д.

Формирование имиджа руководителя учреждения будет успешным, если обеспечивается совокупность следующих условий:

- при его создании и коррекции учитывается общая структура имиджа с доминированием профессионального компонента, что определяет его динамичность;
- процесс формирования имиджа руководителя учреждения носит поэтапный характер, направленный на переход внутренних качеств руководителя (внутренний образ) на внешний план (внешний образ) в направлении установления оптимальных «субъект-субъектных» отношений в управленческой деятельности;
- в качестве психологических условий, детерминирующих формирование имиджа руководителя организации, выступают психологические качества личности руководителя – ценностные ориентации, направленность личности на дело, саморазвитие, стрессоустойчивость, надежность, умение излагать мысли, готовность к риску [1, с. 79].

Имиджевая компетентность руководителя предполагает возможность целенаправленного развития, степень которого соотносится с уровнем профессионализма деятельности по созданию имиджа.

Осознание ценности хорошего имиджа предопределило стремительное развитие имиджмейкинга – профессиональной деятельности по созданию и преобразованию имиджа.

Использование разнообразных технологий обучения в процессе подготовки руководителя к самоимиджмейкингу обеспечит его творческую активность и возможность самореализации. Сегодня используют различные технологии обучения: традиционная, интенсивного обучения, проектная, модульная, контекстная, активного обучения, коучинг и др. При этом могут быть различные критерии выбора технологий обучения: по целям, по направленности действия, по предметной среде, по этапам организации обучения и др.

При выборе технологий необходимо учитывать, что:

- технология обучения должна соответствовать цели и задачам, которые решаются на конкретном этапе подготовки руководителя к самоимиджмейкингу;
- методика использования разных технологий должна подчиняться принципу гибкости, суть которого заключается в подборе и импlications форм, методов и приемов конкретной технологии в зависимости от уровня подготовленности руководителя и учета его индивидуального стиля учения.

*Выводы.* Имидж играет важную роль в процессе управления организацией. Каждый руководитель должен заботиться о своем имидже, использовать различные методы и инструменты его построения. Это поможет наладить процесс эффективной работы как между руководителем и сотрудниками организации, так и партнерами по бизнесу, клиентами организации.

#### **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:**

1. Володько О. М. Имидж менеджера. Мн: Амалфея, 2009. 312 с.
2. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка. М.: Издательство «Азъ», 1992. 944 с.
3. Панасюк А. Ю. Формирование имиджа: стратегия, психотехнологии, психотехники. М.: ОМЕГА-Л., 2007. 272 с.

### **ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ**

*ЦЫМБАЛ Н. В., аспирант,*

*Черкасский национальный университет имени Богдана Хмельницкого*

**Abstract:** *A definition of the human capital of the industry is given. Own means of enterprises allocated for financing of innovative activity, it is offered to consider as a constant source of financing of process of formation of the human capital of the enterprises of mechanical engineering. It is recommended to allocate in a separate article (out of total costs) the costs of retraining, upgrading the skills of the staff due to the introduction of new technologies in production, new types of products, the re-equipment of production. To qualify these costs as expenses for formation of the human capital of the enterprises and to track their effectiveness.*

*The formation of the human capital of an individual enterprise and industry must be linked with the effectiveness of the innovation process.*

**Keywords:** *the human capital of the industry, the innovative activity of enterprises, the formation of the human capital of the enterprise.*

Целью проведенного исследования является показать формирование человеческого капитала предприятий машиностроительной отрасли Украины в связи с инновационными процессами.

Доктор экономических наук, профессор Гришнова Е.А. одной из первых ввела в украинскую экономическую литературу категорию «человеческий капитал» [1]. Опираясь на ее подходы и результаты собственных исследований, изложенных в статье [2] мы определяем человеческий капитал отрасли как сумму качественных и количественных характеристик рабочей силы отрасли, рассматриваемых как результат целенаправленного финансирования изменений, направленных на улучшение характеристик рабочей силы отрасли. При этом, «прямым» критерием, позволяющим оценить качество профинансированных изменений, мы предлагаем считать повышение квалификации рабочей силы, явившееся следствием инновационной деятельности предприятий отрасли.

Инновационная активность предприятий Украины отражается в совокупности показателей, которые представлены на сайте Государственной службы статистики Украины с 2000 года. Начиная с 2015 года (первый отчет за 2016 год) государственные статистические наблюдения проводятся по международной методике по форме № ИНН «Обследование инновационной деятельности предприятий» [3]. Отчет составляется раз в два года. Смена методики обследования делает некорректными прямые сопоставления данных, начиная с 2015 года, однако, некоторые выводы можно сделать. Удельный вес предприятий, занимающихся инновациями, сократился с 18% в 2000 году до 16,8% в 2013 году, общая сумма затрат выросла с 1760,1 млн. гривен в 2000 году до 9562,6 млн. гривен в 2013 году или более чем в пять раз. Максимальная сумма затрат на инновации наблюдалась в 2011 году – 14333,9 млн. гривен; данные рассчитанные по новой методике, дали другую максимальную общую сумму затрат в 2015 году – 23229,5 млн. гривен [4].

До 2007 года предприятия отдельно предоставляли данные о затратах на приобретение новых технологий (в 2007 году их удельный вес в общих затратах составлял 2,6%). С 2007 года предприятия показывают эту статью как затраты на приобретение «других внешних знаний».

Для оценки перспектив развития машиностроительной отрасли Украины в направлении обеспечения удовлетворения спроса предприятий Украины в оборудовании под новые технологии необходимо отследить затраты, выделяемые предприятиями на приобретение машин, оборудования и программных продуктов, обеспечивающих инновационную деятельность предприятий (до 2007 года по этой статье затрат предприятия показывали приобретение машин и

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

оборудования, связанных только с внедрением инноваций). Затраты предприятий по этой статье составляли от 54,8% общих затрат в 2005 году до 63% в 2001 году. В 2007 году методика отражения затрат на инновации изменилась и это привело к тому, что в 2007 году относительно 2006 года темпы прироста общих затрат составили 75,7%, а темпы прироста затрат на приобретение оборудования под новые технологии составили 113,3%. Это позволило нам сделать вывод о том, что с 2007 года этот показатель перестал адекватно отражать затраты на приобретение оборудования для внедрения инноваций. После изменения методики максимальные значения были достигнуты в 2011 году – 10489,1 млн. грн. или 73,2% от общих затрат. После изменения методики отчетности по инновациям повторилась ситуация 2007 года: темпы прироста общей суммы затрат на инновации в 2015 году относительно 2014 года составили 79,5%, а темпы прироста затрат на приобретение машин и оборудования под инновации – 117,8%. Это позволило нам усомниться в том, что данная методика позволяет адекватно отражать затраты по данной статье. В 2015 году затраты на приобретение оборудования имели наибольший удельный вес – 80,7% от общих затрат или 11141,3 млн. гривен [4].

Важность рассмотренного нами вопроса в контексте формирования человеческого капитала машиностроительной отрасли и других отраслей Украины сложно переоценить: внедрение нового оборудования и технологий требует повышения квалификации персонала и ведет к затратам на обучение, переобучение и повышение квалификации персонала. Рост затрат потребует оценки их целесообразности и эффективности и будет повышать стоимость персонала организаций. Повышается гудвилл кадрового потенциала предприятия, поскольку увольнение сотрудника высокой квалификации в обучение которого предприятие вложило деньги приводит к снижению эффективности затрат, с одной стороны, в другой – приход нового сотрудника требует дополнительных затрат на его обучение, либо предприятие будет нести потери из-за сбоев в производстве и повышения процента брака.

**Таблица 1. Структура финансирования инновационной деятельности предприятий Украины в 2000 – 2008 годах**

Источники финансирования	2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008	
	млн. грн.	уд. вес, %	млн. грн.	уд. вес, %	млн. грн.	уд. вес, %	млн. грн.	уд. вес, %	млн. грн.	уд. вес, %	млн. грн.	уд. вес, %	млн. грн.	уд. вес, %	млн. грн.	уд. вес, %	млн. грн.	уд. вес, %
Собственные	1399,3	79,6	1654,0	83,9	2141,8	71,1	2148,4	70,2	3501,5	77,2	5045,4	87,7	5211,4	84,6	7969,7	73,7	7264,0	60,6
Государственный бюджет	7,7	0,4	55,8	2,8	45,5	1,5	93,0	3,0	63,4	1,4	28,1	0,5	114,4	1,9	144,8	1,3	336,9	2,8
Иностранные инвесторы	133,1	7,6	58,5	3,0	264,1	8,8	130	4,2	112,4	2,5	157,9	2,7	176,2	2,9	321,8	3,0	115,4	0,9
Иные	217,0	12,3	203,1	10,3	562,4	18,7	688,4	22,5	857,3	18,9	520,2	9,0	658,0	10,7	2384,7	22,0	4277,9	35,7
Итого	1757,1	100	1971,4	100	3013,8	100	3059,8	100	4534,6	100	5751,6	100	6160,0	100	10821	100	11994,2	100

**Таблица 2. Структура финансирования инновационной деятельности предприятий Украины в 2009 – 2016 годах**

Источники финансирования	2009		2010		2011		2012		2013		2014		2015		2016	
	млн. грн.	уд. вес, %	млн. грн.	уд. вес, %	млн. грн.	уд. вес, %	млн. грн.	уд. вес, %	млн. грн.	уд. вес, %	млн. грн.	уд. вес, %	млн. грн.	уд. вес, %	млн. грн.	уд. вес, %
Собственные	5169,4	65,0	4775,2	59,4	7585,6	52,9	7335,9	63,9	6973,4	72,9	6540,3	85,0	13427	97,2	22036,0	94,9
Государствен. бюджет	127,0	1,6	87,0	1,1	149,2	1,1	224,3	2,0	24,7	0,3	344,1	4,5	55,1	0,4	179,0	0,8
Иностранные инвесторы	1512,9	19,0	2411,4	30,0	56,9	0,4	994,8	8,7	1253,2	13,1	138,7	1,8	58,6	0,4	23,4	0,1
Иные	1140,6	14,3	771,9	9,6	6542,2	45,6	2925,6	25,5	1311,3	13,7	672,8	8,7	273,0	2,0	991,1	4,3
Итого	7949,9	100	8045,5	100	14333,9	100	11480,6	100	9562,6	100	7695,9	100	13813,7	100	23229,5	100

Отследим влияние структуры финансирования инновационной деятельности предприятий на формирование человеческого капитала. Как видно из данных таблицы 1 и таблицы 2 (составлены по данным Государственной службы статистики Украины) самый низкий удельный вес в структуре финансирования инновационной деятельности предприятий занимают средства государственного бюджета: от 0,3% в 2013 году до максимального показателя – 4,5% в 2014 году. Средства иностранных инвесторов в структуре финансирования инновационной деятельности украинских предприятий отрасли занимают незначительное место: от 0,4% до 13,1% (исключение составили 2009 год – удельный вес 19% и 2009 год – 30%). Это дает возможность сделать вывод о том, что средства иностранных инвесторов не могут рассматриваться как постоянный источник финансирования формирования человеческого капитала украинских предприятий.

Собственные средства украинских предприятий составляли на протяжении всего анализируемого периода наибольший удельный вес в структуре финансирования инновационной деятельности: от минимального удельного веса в 52,9% в 2011 году до 97,2% от всего объема финансирования в 2015 году. Это говорит о значительном потенциале украинских предприятий, имеющих возможности финансирования инновационной деятельности, с одной стороны, и о перспективности постановки вопросов о выделении украинскими предприятиями средств на обучение и повышение квалификации персонала в рамках инновационной деятельности.



Государственная служба статистики Украины не предоставляет данные по инновационной активности предприятий по отдельным отраслям – выделяются только данные по промышленности в целом. Данные говорят о том, что инновационная активность промышленных предприятий ниже чем в целом по Украине. Удельный вес промышленных предприятий, внедряющих инновации, колеблется от самого низкого показателя – 8,2% в 2005 году до самого высокого – 16,6% в 2016 году. Показатели удельного веса предприятий промышленности, которые внедряют инновации по каждому году анализируемого периода ниже, чем по украинским предприятиям в целом. В целом по экономике этот показатель колеблется от самого низкого – 11,2% в 2006 году до самого высокого – 18,9% в 2016 году. Удельный вес реализованной инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции неуклонно сокращается: от 9,4% в 2000 году до 1,4% в 2016 году [4].

Отставание промышленных предприятий по показателям инновационной активности можно объяснить сложностью их технологических процессов и значительными затратами на техническое переоснащение. Данные сложности определяют и особенности формирования человеческого капитала промышленных предприятий: инновационная активность невозможна без повышения качества персонала промышленных предприятий, что требует выделения значительных средств на обучение персонала. Это позволяет говорить об особенностях формирования человеческого капитала предприятий машиностроения в рамках их инновационной деятельности. Объемы выделяемых средств на повышение квалификации персонала, связанное с внедрением инноваций, должны рассматриваться как один из факторов формирования человеческого капитала отрасли. Формирование человеческого капитала отдельного предприятия и отрасли невозможно без оценки результативности инновационного процесса.

До 2007 года украинские предприятия предоставляли данные о затратах на подготовку производства к внедрению инноваций (в 2007 году они составляли 15,5% от общей суммы затрат на инновации), однако с 2008 года эти затраты стали относиться предприятиями на общие затраты. С нашей точки зрения, необходимо вернуть эту статью затрат и выделить из нее затраты на подготовку персонала. По этой статье показывать затраты предприятий на подготовку, переподготовку, повышение квалификации персонала обусловленные внедрением в производство новых технологий, новых видов продукции, переоснащением производства. Это позволит квалифицировать эти затраты как затраты на формирование человеческого капитала предприятий и отслеживать их результативность.

Представим динамику средств инновационной деятельности по источникам финансирования на рисунке 1.

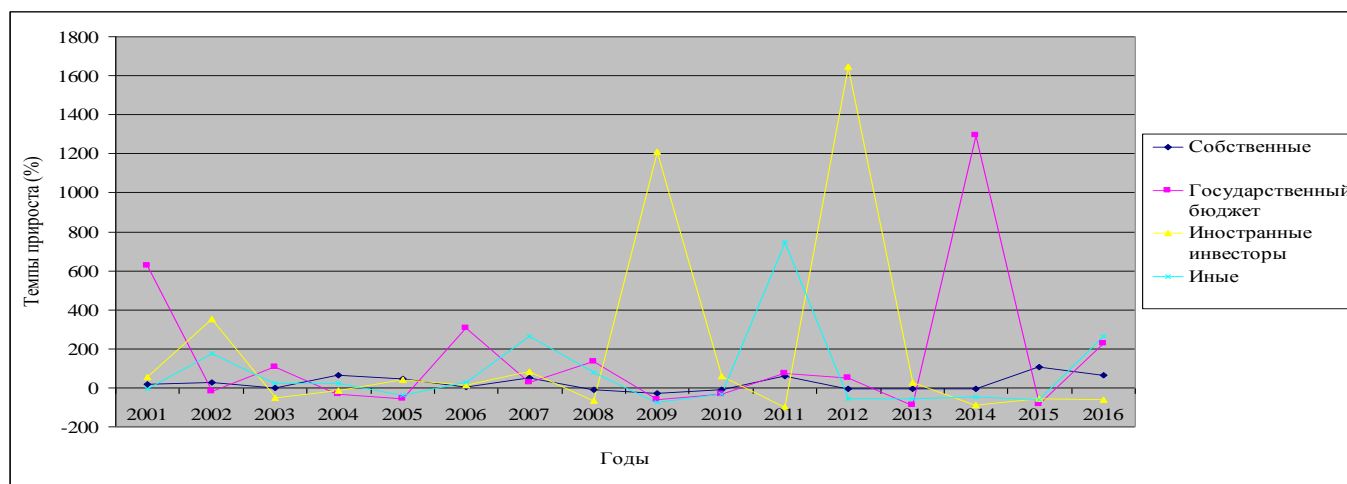


Рисунок 1. Динамика финансирования инновационной деятельности предприятий Украины в 2001 – 2016 годах по источникам финансирования

Как видно на рисунке 1 иностранные инвестиции наиболее нестабильны из всех источников финансирования инноваций и не могут рассматриваться как источник финансирования качественных изменений рабочей силы украинских предприятий вообще и машиностроительной отрасли в частности. Таким образом, особенностями формирования человеческого капитала предприятий машиностроительной отрасли Украины является их нацеленность на использование собственных источников финансирования.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О.А. Грішнова. – К.: Знання, КОО, 2001. – 524 с.
2. Молнар Н.В. Человеческий капитал как фактор экономической безопасности предприятия. / Н.В. Молнар // Научные работы Бельцкого государственного университета имени Алеку Руссо. Аспекты развития экономико-управленческого потенциала в контексте обеспечения национальной безопасности. – 2015.
3. Приказ Государственной службы статистики Украины от 25 ноября 2016 года № 225 «Об утверждении формы государственного статистического наблюдения № ИНН (один раз в два года) «Обследование инновационной деятельности предприятия за период 2014 – 2016 годов» [Электронный ресурс] – Режим доступа: [ukrstat.gov.ua/norm\\_doc/2016/225/225\\_2016.htm](http://ukrstat.gov.ua/norm_doc/2016/225/225_2016.htm).
4. Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http:// www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

SECȚIUNEA nr. 3. ECONOMIA CUNOAȘTERII ȘI DEZVOLTAREA DURABILĂ

THE PROBLEM OF EXTERNAL TEACHERS IN HIGHER EDUCATION IN ISRAEL

AWADA Saleh, doctoral student, ULIM, Israel

**Abstract:** *This article reveals the problem of external teachers in Israel, who are hired by outsourcing companies. The reason is obvious - this way of hiring is much cheaper for both the colleges and the state that budgets them. The junior lecturers claim that there is no a collective agreement between the organization and the management, so that every one of them is not sure about the future employment, and any semester could lose her job.*

**Keywords:** *teacher, universities, academic colleges, job.*

External teacher is a lecturer, usually having a PhD degree, who does not belong to the permanent faculty staff of the institution. The position of the external teacher includes teaching only, without research and without guidance for postgraduate students. The outside teachers are called junior members of the faculty [6].

Employing external teachers began in the 1960s, when the Hebrew University built its branch in Tel Aviv, which later became Tel Aviv University. Lecturers from the Hebrew University who went to teach at the branch were considered "outside teachers." Later, this degree was given to faculty members from each university who were asked to teach in other institutions, and later to experts whose main occupation was not academia (such as judges) who taught elective courses in their fields of specialization. Since the 1980s, universities and academic colleges in Israel have begun to use teachers from abroad as a cheap alternative to employing regular teaching staff [7].

In June of 2017, the junior lecturers in the Braude Academic College of Carmiel launched a strike against the College management, for the bad job conditions and instability and uncertainty about the future employment. Most of the junior external lecturers participated in the struggle, and even the students organization declared it joins the strike as a sign of understanding the situation at the external lecturers market. In order to avoid harming the students and taking into consideration the fact the semester is almost over, the lecturers' organization decided to shorten the strike to only one day instead of three days it was planned.

The junior lecturers claim that there is no a collective agreement between the organization and the management, so that every one of them is not sure about the future employment, and any semester could lose her job. The junior lecturers are not a part of the College team, so they do not have a stable position and their salary is not connected to their tenure and work experience, there are no proper social conditions. Only the obligatory pension that is insured by the state law. The agreement between the lecturer and the College is renewed every semester. The lecturers are often afraid to complain, and the strike is the result of long-term deterioration.

According to the Israel parliament inspector's report that was published in July of 2013, about two third of the academic college staff in 20 Israeli higher education institutions are external lecturers. Between the 2002 and 2012, the years of college advancement and universities decline, the percent of external lecturers grew up by 112%, more than any other category of academic staff [6]. The reason is obvious - this way of hiring is much cheaper for both the colleges and the state that budgets them. The external lecturers are fired each semester and are hired again by the college needs. Most of them hold only partial positions and their salary is not influenced by the tenure, they are not insured health costs or advanced study fund. Like other outsourced workers, such as cleaning and security staff, the lecturers are not sure about their employment continuation. They are hired directly by the institutions, so the exploitation is very clear [6,7].

It is worthy to note that Israeli academy did not invent anything new. Similar phenomenon of external teachers exists in another countries as well. There are high proportions of external teachers in United States and in Canada. The hiring of out of the academic institution lecturers changed the total character of the profession, since lots of lecturers got out of the tenure track and since 1993 became teachers without a regular status (AAUP, 2003). In 2005 published the lecturers' organization a report saying that "The increasing number of faculty who are employed in contingent positions, whether full or part time, represents probably the single most significant development in higher education in the last two decades. Last year's annual report used data from the U.S. Department of Education to describe the trend toward hiring more contingent faculty during the 1990s. The most recent comprehensive figures from the Department of Education show that in fall 2001, 44.5 percent of all faculty were in part-time positions-nearly all without tenure - and an additional 19.2 percent of faculty were in full-time non-tenure-track positions. Together, these categories amount to nearly two-thirds of all faculty, and all signs indicate that their numbers are still growing." (AAUP, 2011).

Similar problems exists in Canada since the 90-es. Lecturers' organization in Canada (CAUT) published an announcement about bad employment conditions of this group of teachers and possible outcome for the entire university system (CAUT, 2011). Rajagopal (2002) mentioned there are two kinds of part-time workers: the "Classics" and the "Contemporaries". The first group have a full out-of- academy position. The second one does not have a regular position, they are "permanent temps", without a regular or fixed salary or out of the Higher Education system. Rajagopal (2002) calls them "academic underclass" since they are isolated from the research academic activity and their value in the system is quite low, the part-time positions harm their possible promotion in the future.

**Summary.** More and more academic work is being performed by people hired on a per course or limited term basis. These positions are often poorly paid, have little or no benefits, no job security and no academic freedom. This has serious implications not only for contract academic staff, but for students, their regular academic staff colleagues, and the university system as a whole.

**BIBLIOGRAPHICAL REFERENCES:**

1. AAUP. It's Not Over Yet: 2010-11 Report on the Economic Status of the Profession. March-april 2011.
2. AAUP. Inequities Persist for Women and Non-Tenure-Track Faculty: 2004- 05 Report on the Economic Status of the Profession. Academe, March-April 2005: 20-30.
3. AAUP. Contingent Appointments and the Academic Profession, 2003.

4. CAUT. Fairness for Contract Academic Staff. Canadian Association of University Teachers. <http://www.caut.ca/pages.asp?page=212>, 2011.
5. Rajagopal, I. Hidden Academics: Contract Faculty in Canadian Universities. University of Toronto Press, 2002.
6. <https://www.haaretz.co.il/premium-1.2316518>.
7. [https://he.wikipedia.org/wiki/%D7%9E%D7%95%D7%A8%D7%94\\_%D7%9E%D7%9F\\_%D7%94%D7%97%D7%95%D7%A5](https://he.wikipedia.org/wiki/%D7%9E%D7%95%D7%A8%D7%94_%D7%9E%D7%9F_%D7%94%D7%97%D7%95%D7%A5). 30.08.2017.

## HIGHER EDUCATION AS A SECURITY ELEMENT

*BUGA Oleg, Hab. Dr., Univ. Prof.,  
Alec Russo, State University, Bălți, Moldova  
PĂVĂLUC Sabina-Elena, Novice (English) Teacher,  
I. V. Liteanu-Technological High School, Liteni, Suceava, Romania*

**Abstract:** *It is known that after church, the oldest and the most important leading institutes involved in any civilized human community was and remains school. Because it is one of the resistant pillars of the society, from the beginning it was created under the church and the first teachers, as we know, were called *dascăli*-inspired, devoted teachers, willing to guide the younger generation.*

**Keywords:** *higher education, education, demographic crisis, project, national security.*

It is known that after church, the oldest and the most important leading institutes involved in any civilized human community was and remains school. Because it is one of the resistant pillars of the society, from the beginning it was created under the church and the first teachers, as we know, were called *dascăli*-inspired, devoted teachers, willing to guide the younger generation. However, the mission of education is not simply the provision of information to audiences, but rather the challenge of their interest in acquiring in-depth knowledge. Education today, at the beginning of the century, is an indisputable element of national security, and the future of each state formation depends on this system, the state of society in general and all spheres in particular.

Higher education in particular, in all times, has been given greater attention, as it produces a skilled and intelligent human force, able to cope with human competitions, to propel a state into the world hierarchy of achievements. For instance, making a retrospective of the higher education in the former USSR, we mention that in 1975 there were 856 higher education institutions, where about 4.9 million students were learning (the country's population was 245 million). That is to say that 20-30% of the graduated became students. That is the way things are now in most developed countries. Today, there are 5.7 million students in Russia, with a population of 144 million people (we mention that in 2014, Russia increased the number of budget places from 56 to 100 graduates of the middle schools). Like the Republic of Moldova, Russia is experiencing a major demographic crisis, and in the years to come, the number of students will decrease about twice (but we mention from the beginning that the Russian government is making great efforts to demographically stabilize the population). In such a situation, there are the Baltic countries or even Azerbaijan (which is a state with Islamic religion and where demographic processes have other determinants). Such problems are also faced by some educational institutions in Romania, for example, at "Ștefan cel Mare" University, three specializations closed in 2013-2014 due to the lack of students.

So, one of the characteristics that dominates higher education today is the poor demographic situation of decreasing the students number. How can this situation be managed? It is a situation of deep crisis, the state when globalization as a phenomenon draws into its nets the Moldovan higher education. From the start, we consider that the efforts of the Ministry of Education are absolutely correct, because in this process of globalization, Moldova can not remain an oasis of non-qualification, non-revival of higher education according to the standards of the contemporary world. In another case, the Republic of Moldova will have shortcomings in the competition field and will remain at the level of the African states. The Republic of Moldova today has about 25 higher education institutions, which we believe it is a lot. Some of them have the same profile, they are located in the same city and they are partially financed by the state.

What is their role? What is the role of this situation? They train teachers for schools, but in the districts of Nisporeni, Falesti, Cantemir and others there are not such profiles. Is not it better for them to make efficient use of financial resources, strengthening university development strategy and scientific research? Is not this a matter of national security, including economic security?

Other universities are simple "diploma sellers" and the quality of teaching and training is low. If in Romania, only from 1 September 2014 to 31 December 2014, the activity of 4 higher education institutions has ceased, in the last 10 years in our country the number has increased.

The third group of educational institutions is part of the "strange" category. For example, the Military Institute - Republic of Moldova, as it is known, is a neutral state and has an army of about 8000 people. Is this institute necessary against the backdrop of this situation? What do we prepare officers for? Is not it better to be trained in prestigious and experienced institutions abroad? So, against the backdrop of tightening the baccalaureate requirements (absolutely necessary in order to be able to focus on quality and to resist competing in globalization, educational services, the demographic decrease of the number of students - this year at high school only a few thousand people were admitted), poor training, etc., in order not to put the national security in the field of human petitions in jeopardy, radical measures are needed both at university and ministerial management level.

What should universities and the state do that higher education resist in the given situation?

1. There is a need to attract foreign students and this will depend on the positioning of the university, after accreditation, on its ranking (the partial classification in the 2000s was done, but it does not reveal the truth). Will foreign students come to the Republic of Moldova to learn? (Britain earns over £3 billion annually from education, Denmark - 2 billion euros). For the University of Medicine the students come to Romania. There is a need for projects at the Ministry of Education, Ministry of Foreign Affairs to attract foreigners.
2. Ministerial measures should limit the "acquisition" of abiturients by other states (Romania, Russia, Bulgaria, Ukraine, etc.). The same situation is, for example, in Ukraine or Azerbaijan with Turkish universities. For example, Ukraine has

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

introduced another local exam, at equivalence of the diploma and Azerbaijan restricts the offer, allowing students to be recruited only for specializations that are not on national territory.

3. Higher education institutions of the same profile, such as the pedagogical ones in Chisinau, should be merged. We have come across a conglomerate of universities, essentially representing business entities worthy of all praise for the recorded economic performance, which, in fact, produces unemployed people. There cannot be teachers who will teach at school with an average grade of 5-6.
4. Attracting university employees to scientific, research projects, etc. It is not a great secret that today some of them are given preferentially to the so-called "otcat".
5. To increase the salaries of high school teachers (not as in 2014 on September 1) to motivate baccalaureate training; also, increase the salaries of university professors to stimulate the quality of teaching. The quality of training is an essential element in the competition of educational services.
6. The engagements in educational institutions should be made 80-90% only through contests. This will reduce the percentage of grandchildren, wives, etc. employed and will also reduce the costs for this category of employees.
7. To accelerate the accreditation process in order to allow the recognition of Moldovan acts abroad, the classification of universities and the increase in the quality of training.
8. To be declared projects with strategic state interest, the systems of cooperation with the economic agents practiced at Alecu Russo Universities or the Technical University of Chisinau. The Ministry has the task of facilitating this collaboration and organizing others. With the right pay to raise the image of the teacher in society, because in recent years everything has been done for the loss of confidence and the compromise of this profession.
9. To roughen the fight against corruption as the biggest scourge of compromising the status of "teacher". The Moldovan higher education enters a new phase, that of restructuring under the influence of new mechanisms of market economy in the field. It will be reduced the number of employees, it will be required revolutionary survival moves.

Therefore, university managers at all levels should not wait for the moment when a high quality level of academic teaching, learning and evaluation will be ensured, a restructuring of the framework plan, a resizing of study cycles and so on. In other words, the key to success lies in the activity centered on the needs and wishes of the audience, based on interactivity and flexibility in a world where there is a step from good to bad where the notions of "national security" and "education" are synonymous.

*Conclusions:* The Moldovan higher education goes through a restructuring phase in accordance with the social economic events that dominate around. The Republic of Moldova can not afford the luxury of not being receptive to these changes as it will strike at the elements of national security, human potential, the quality of tomorrow's society, the competitive capacity of the higher education system.

**BIBLIOGRAPHICAL REFERENCES:**

1. *A Statistical portrait of the European Union*, European Communities, 2014.
2. *Legea învățământului* no. 547 from 21 July, 1995.
3. *Strategia învățământului superior din Republica Moldova* in the context of the Bologna process, from 24 May, 2004.
4. *Legea privind aprobarea Nomenclaturii domeniului de formare profesională și al specialităților pentru pregătirea cadrelor în instituțiile de învățământ superior*, Cycle I, 7 July, 2008.

**ASIGURAREA CALITĂȚII ÎNVĂȚĂMÂNTULUI SUPERIOR DE CULTURĂ FIZICĂ  
DIN REPUBLICA MOLDOVA ÎN CONTEXTUL INTEGRĂRII EUROPENE**

*CALUGHER Viorica, dr., conf. univ.,  
Universitatea de Stat de Educație Fizică și Sport, Chișinău*

**Abstract:** *The strategic objective of the contemporary age is to increase the intellectual potential of society. Starting from this, the 21st century sets as a priority the creation of a modern education industry, especially the higher one, which will become an important area of investment. The quality of education has become an area of particular interest, given, first of all, the national gap with the developed countries and the need to achieve integrated objectives in a European context. The State University of Physical Education and Sport is a component of the higher education system of the Republic of Moldova, which, since 2005, has joined the movement of reforming university education and integrating it into the European academic space. In this context, several educational reforms have been implemented, such as: organizing higher education of physical culture and sports on cycles and developing new curricula; applying the ECTS system; quality assurance of studies; setting up quality management structures; the development of academic mobility policies and programs.*

**Keywords:** *education, European space, competitiveness, quality, educational services*

Spațiul European deschis al Învățământului Superior oferă mari perspective pozitive, respectându-se diversitățile, dar impune pe de altă parte eforturi susținute pentru eliminarea barierelor și dezvoltarea unui cadru favorabil de învățământ pentru a putea promova politici educaționale universitare naționale și europene [3]. Tendințele dezvoltării învățământului superior pe plan internațional ne impun formularea următoarelor imperative în modernizarea acestuia: trecerea treptată la învățământul superior de profil accesibil tuturor pe bază de merit; calitatea învățământului superior – factor determinant al calității vieții; învățământul – factor de bază de reproducerea și păstrarea sănătății națiunii și învățământul continuu (pe parcursul întregii vieți). În acest context, obiectivele strategice ale învățământului superior de cultură fizică din Republica Moldova nu pot fi decât convergente cu cele ale dezvoltării social-economice, deoarece universitatea funcționează ca un focar de modernizare, de cunoaștere științifică și dezvoltare tehnologică. Politicile educaționale de modernizare a învățământului de cultură fizică se realizează astfel, încât acesta să satisfacă cerințele unei societăți a cunoașterii, în condițiile unei piețe competitive economice și a unei societăți bazate pe valori democratice europene. Totodată, priorități în dezvoltarea strategică a universității constituie: sporirea calității învățământului superior de cultură fizică în concordanță cu standardele europene și internaționale; creșterea gradului de cuprindere a tinerilor în învățământul

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

de profil și stimularea accesului larg la studii al tinerilor care aparțin categoriilor sociale defavorizate economic; asigurarea comparabilității și compatibilității sistemului de învățământ superior național de cultură fizică în cadrul învățământului superior european și creșterea competitivității învățământului superior de cultură fizică din Republica Moldova pe plan național și internațional.

Printre factorii motivaționali care determină universitățile să se preocupe de problema calității educației se numără: orientarea spre performanță și creșterea competitivității universităților pe piața serviciilor educaționale și a absolvenților în piața resurselor de muncă; expansiunea investițiilor destinate proceselor de educație-cercetare-dezvoltare; recunoașterea pe piața europeană a calificărilor (titlurilor și diplomelor) oferite de instituțiile din țară; dezvoltarea unei culturi instituționale a calității, implicarea totală a personalului în obținerea performanțelor; creșterea responsabilității pentru calitatea prestațiilor universitare [4].

Principalele aspecte ale asigurării calității procesului educațional și ale formării profesionale în cadrul învățământului superior de cultură fizică, reflectate în dimensiunile [5]:

- 1) *internațională* – dimensiune care rezidă în cerințele comunității europene referitoare la integrarea în spațiul european al învățământului superior:
  - alinierea la standardele și practicile universităților europene în domeniul asigurării calității;
  - creșterea încrederii în capacitățile universității de profil de a oferi servicii și produse de calitate;
  - adaptarea/ajustarea programelor de studii și curriculei universitare la cerințele din aria europeană pentru a sigura mobilitatea studenților și cadrelor didactice.
- 2) *națională* – dimensiune care exprimă imperatiile societății actuale:
  - generarea încrederii în capacitatea și performanțele universității în satisfacerea așteptărilor implicite și explicite ale societății;
  - asumarea de către universitate a responsabilităților pentru serviciile propuse;
  - creșterea contribuției sistemului educațional la dezvoltarea economică și socială a țării prin furnizarea absolvenților cu performanțe profesionale;
  - convergența dintre piețele serviciilor educaționale și a resurselor umane.
- 3) *instituțională* – această dimensiune conține cerințele referitoare la creșterea competitivității universităților, recunoașterea lor națională și internațională:
  - orientarea spre performanță și competitivitatea universității în piața serviciilor educaționale și a absolvenților în piața resurselor de muncă;
  - inserția rapidă a absolvenților universității în piața resurselor de muncă;
  - recunoașterea pe piața europeană a calificărilor (titlurilor și diplomelor) oferite de universitate;
  - dezvoltarea unei culturi instituționale a calității, implicarea totală a personalului în obținerea performanțelor, creșterea responsabilității pentru calitate.

În contextul dimensiunilor abordate, calitatea studiilor în cadrul USEFS este asigurată și evaluată pornind de la următoarele criterii:

- *calitatea cunoștințelor și competențelor generale și profesionale ale absolvenților*, prin modernizarea continuă a curriculei, determinată de factori sociali, economici, politici, educaționali și reflectă relațiile dintre universitate, societate și piața muncii;
- *calitatea pregătirii profesionale a cadrelor didactice*, care este condiționată de procedurile de selecție inițială, de formare continuă, inclusiv în străinătate, de gradul de motivare, de angajarea în cercetări științifice și proiecte educaționale. Calitatea personalului didactic universitar se va îmbunătăți, inclusiv, prin mobilitățile academice realizate de profesori. Investiția în resursele umane din cadrul universității va contribui substanțial la îmbunătățirea calității studiilor universitare în domeniul culturii fizice;
- *calitatea cercetării științifice universitare*, or, universitatea este o importantă structură de producere a cunoștințelor în domeniul culturii fizice. Activitatea de cercetare științifică universitară este o componentă esențială a activității didactice, un factor de creștere profesională a cadrelor didactice. În prezent cercetarea științifică universitară este realizată de cadrele didactice, de cercetători, în laboratoare științifice, în cadrul proiectelor și programelor de cercetare;
- *calitatea bazei tehnico-materiale*, este determinată de componenta tehnico-materială și de infrastructura universității: spații de studii, spații de recreație, biblioteci informatizate care asigură activitatea de învățare a studentului, sistem de servicii sociale. Dezvoltarea infrastructurii universitare se realizează prin alocări de la buget, prin utilizarea fondurilor extrabugetare provenite din taxele pentru studii, a veniturilor provenite din cercetarea științifică și implementarea rezultatelor cercetării, din activități de consultanță, prin atragerea investitorilor privați și prin gestionarea/exploatarea responsabilă a bazei tehnico-materiale existente;
- *promovarea mobilității și deschiderii europene*, prin participarea activă a studenților și cadrelor didactice la proiecte și programe europene de mobilitate; schimb reciproc de studenți în baza acordurilor bilaterale; crearea unor servicii de informare și consiliere în probleme de cooperare internațională;
- *relația permanentă dintre universitate și piața muncii*, care constituie garanția asigurării cu locuri de muncă a absolvenților. Colaborarea dintre universitate și mediul economico-social are o importanță deosebită pentru cultivarea spiritului antreprenorial la studenții USEFS. Realizarea acestui indicator este asigurată prin: ajustarea calificărilor la cerințele pieței, deschiderea noilor specializări solicitate de angajatori; stabilirea unui mecanism care să permită plasarea în câmpul muncii a majorității absolvenților după finalizarea ciclului I; monitorizarea absolvenților pe piața forței de muncă; elaborarea și aprobarea unei metodologii de analiză și pronosticare a pieței forței de muncă pe termen scurt, mediu și lung; optimizarea activităților practice în cadrul unităților economice, reducerea timpului de integrare a absolvenților în spațiul profesional;
- *gradul de satisfacție al studenților*, care constituie un element definitoriu al activității universitare. Evaluarea gradului de satisfacție are ca scop implicarea studenților în procesul de asigurare a calității, acordarea acestora funcția de parteneri activi în procesul de creștere a performanțelor academice. Având propriile cerințe și așteptări față de universitate, studenții contribuie la elaborarea unor propuneri și recomandări, ce pot constitui obiective strategice și acțiuni prioritare în dezvoltarea universității în perspectivă.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Pornind de la principiile menționate în Standardele și liniile directoare europene pentru asigurarea calității în Spațiul European al Învățământului Superior, asigurarea calității în cadrul învățământului superior de cultură fizică se concentrează pe:

- creșterea preocupării studenților, dar și a angajatorilor, față de chestiunile care privesc calitatea în învățământul superior de profil, standardele ESG precizând că asigurarea calității programelor și a distincțiilor academice trebuie să includă „feedback regulat din partea angajatorilor, al reprezentanților pieței forței de muncă și din partea altor organizații relevante” [2];
- importanța deosebită acordată autonomiei universitare, definită ca un cadru legal în care comunitatea academică (profesorii, cercetătorii și studenții) își exercită libertățile academice asociate predării, învățării, evaluării, cercetării, producerii și transmiterii cunoștințelor, în condiții de autoconducere. Autonomia universitară este concepută astfel, încât să nu devină o frână în promovarea strategiilor naționale de dezvoltare și integrare europeană a învățământului și de asigurare a calității acestuia;
- asigurarea calității educației și evaluarea (internă și externă) a calității educației, necesară și adecvată atingerii obiectivelor propuse de către universitate.

Asigurarea calității procesului de formare profesională are drept consecință directă creșterea încrederii angajatorilor în competențele dobândite de viitorii specialiști, precum și o mai mare mobilitate pe verticală și orizontală a forței de muncă [6].

Totodată, calitatea procesului de formare profesională este importantă și din perspectiva rolului esențial al acesteia în context european, în special, pentru dezvoltarea individuală, asigurarea competitivității, a creșterii ocupării forței de muncă și pentru coeziune socială. În acest context, dezvoltarea și recunoașterea cunoștințelor, abilităților și competențelor viitorilor specialiști trebuie să faciliteze mobilitatea transnațională și să contribuie la îndeplinirea cerințelor privind cererea și oferta pe piața europeană a muncii.

În contextul unei societăți bazate pe cunoaștere, calitatea educației și a formării profesionale viitorilor specialiști impune universității contemporane respectarea unui șir de principii [1]:

- *orientarea pe rezultate* – rezultatele sunt cele care definesc calitatea și excelența procesului educațional în cadrul universității;
- *centrarea pe clienții și beneficiarii serviciilor educaționale* – excelența se obține dacă produsul/serviciul creează valoare durabilă pentru client. Universitatea depinde de clienții săi și trebuie să le înțeleagă nevoile curente și de viitor, le îndeplinește cererile și tinde să le depășească așteptările;
- *dezvoltarea parteneriatelor* – cu instituții, organizații, cu beneficiarii direcți și indirecti de educație. Sistemul de asigurare a calității nu este doar apanajul universității, întreaga comunitate fiind implicată în acest proces. Ca urmare, parteneriatul reciproc avantajos cu toate părțile interesate va fundamenta dezvoltarea educației de calitate la nivel național și local;
- *responsabilitatea socială a organizației* – universitatea este răspunzătoare, în mod public, pentru calitatea serviciilor educaționale oferite, iar statul, prin instituțiile abilitate de lege, este garantul calității educației oferite prin sistemul național de învățământ;
- *educația de calitate asigură participarea actorilor educaționali și valorizarea resursei umane* – de implicarea cadrelor didactice și de dezvoltarea lor profesională depinde modul, în care își folosesc competențele în beneficiul universității;
- *autonomia individuală și autonomia instituțională* – educația de calitate va urmări dezvoltarea autonomiei individuale, a capacității de a lua decizii pertinente. Universitatea se bucură de o autonomie sporită în elaborarea unei oferte educaționale adecvate nevoilor individuale și comunitare, asumându-și răspundea pentru calitatea ofertei educaționale;
- *îmbunătățirea continuă* a performanțelor – având în vedere ritmul schimbărilor sociale, învățarea permanentă, inovarea și dezvoltarea continuă devin principii fundamentale ale funcționării și dezvoltării universității. Asigurarea calității va fi privită ca un proces de învățare individuală și instituțională, ea având ca scop identificarea ariilor de dezvoltare și orientarea dezvoltării personale și instituționale spre direcții benefice;
- *combinarea procedurilor de autoevaluare, evaluare internă și evaluare externă a calității* – este o axiomă a asigurării calității educației. Rezultatele evaluării trebuie să fie asumate nu numai de către evaluator (pentru fundamentarea politicilor), ci și de către cel evaluat – universitate (pentru inițierea/continuarea/reorientarea procedurilor de dezvoltare organizațională și personală). Pentru aceasta este nevoie de criterii comune de evaluare și de valori împărtășite – deci de o cultură comună a evaluării.

Calitatea educației și relevanța acesteia pentru dezvoltarea personală și pentru economia cunoașterii sunt criteriile fundamentale de consacrare a învățământului superior de cultură fizică din Republica Moldova. Măsurile de asigurare a calității educației se realizează atât la nivel de sistem, cât și la nivel instituțional. Acestea contribuie la creșterea încrederii universității în competențele dobândite de absolvenții programelor de formare profesională, ceea ce permite modernizarea sistemelor de educație și formare profesională și o mai bună valorificare a rezultatelor învățării, multiplicându-se astfel posibilitățile de valorificare a capitalului uman.

În concluzie, însă, e important de menționat că reformele demarate în scopul aderării învățământului superior de cultură fizică din Republica Moldova la Spațiul Comun European al Învățământului Superior sunt determinate de factori obiectivi, precum: specificul dezvoltării economiei naționale, cerințele pieței forței de muncă, condițiile de integrare socială prin diferite profesii, tradițiile învățământului universitar din Republica Moldova, tranziția la o economie a cunoașterii, concurența crescândă dintre universități la nivel național și european.

#### REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:

1. Ciurea S., Dragulianescu N. *Managementul calității totale*. Editura Economică, București, 1995.
2. Chiriacescu S. *Educația superioară un bun public*. Actualitatea academică, nr. 2, p. 7, 2001.
3. Mihăilescu I., Pânzaru I. *Construcția propriului viitor în aria europeană a învățământului superior*. Actualitatea Academică, 2001, nr. 2, p. 46.
4. Nicolescu O., Popa I. *Strategia universitară*. Ed. Economică, București, 2007.
5. Vlăsceanu L. *Asigurarea calității în educație*. UNESCO-CEPES, București, 2005.
6. Voiculescu Fl. *Analiza resurse – nevoi și managementul strategic în învățământ*. București, Editura Aramis, 2004, p. 67-69.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*  
SCHIMBĂRILE CLIMATICE ȘI DEZVOLTAREA DURABILĂ.  
PROVOCĂRI MAJORE ȘI PRIORITĂȚI ABSOLUTE

**CHIȚIGA Georgiana,**

*Centrul de Cercetări Financiare și Monetare „Victor Slăvescu”, Academia Română*

**Abstract:** *This research has like the starting point, the importance of understanding significance of the concept of sustainable development, as it is designed and applied whereas in the current climate is particularly relevant – the purpose envisaged is the connection to the new philosophy of sustainable development, characteristic of the European Union, inclusively consacrated to the worldwide, targeting to setting up a new development paradigm by weighting the economic, environmental and social factors.*

*Even if there have been a great number of progresses, our country still “benefit” an economy overly centered on intensive consumption of resources, on a society and an administration still in search of a shared vision and on a natural capitals under the risk of serious damages which may become irreversible for future generations.*

*Together with the adoption and the implementation of the principles and practices of sustainable development, must to regained important gaps; today, we are in the bottom of the list of European countries, both as regards the economic situation, but mostly the satisfaction over the standard of living of the population. The sustainable development is consider to becoming a national perspective.*

**Keywords:** *sustainable development, concept, environmental dimension, challenges, priorities, consequences.*

Conceptul de dezvoltare durabilă s-a concretizat atunci când subiectul mediului înconjurător deținea prioritatea în cadrul dezbaterilor politice. S-a pornit de la ideea că activitățile umane sunt strâns dependente de mediul înconjurător și de resursele naturale, astfel încât stabilitatea economică, siguranța socială a societății și sănătatea sunt esențiale în definirea calității vieții.

În contextul actual, orice activitate din domeniul economic, a vieții omului, a habitatului, necesită o evaluare strictă din punct de vedere al mediului.

Căpătând valențe politice tot mai precise în contextul globalizării, conceptul de dezvoltare durabilă a fost definit pe parcursul mai multor decenii, în cadrul unor dezbateri extrem de complexe.

Comunitatea internațională a decis să trateze problemele mediului prin măsuri colective la nivel global pe care a căutat să le definească și să le aplice prin intermediul unui cadru internațional adecvat. La nivel internațional, acest cadru de acțiune s-a realizat în timp, aflându-se într-o evoluție dinamică, cuprinzând măsuri legale, atât cu caracter obligatoriu – sub formă de tratate sau convenții, cât și cu caracter neobligatoriu – sub forma declarațiilor, rezoluțiilor, seturilor de linii directoare și orientări politice, măsurilor instituționale și mecanismelor de finanțare viabile.

Dezvoltarea durabilă nu este o opțiune, este o cerință care impune schimbări specifice în activitățile tuturor oamenilor. S-au conturat treptat, în urma întâlnirilor la nivel înalt, o serie de strategii concrete de acțiune la nivel global și local, care au definit obligațiile care se impun statelor, dar și termenele de implementare, trasându-se astfel acel spațiu juridic internațional benefic aplicării în practică a percepțelor dezvoltării durabile.

Ca o necesitate majoră, alături de modificarea comportamentului în societatea noastră europeană, trebuie adăugată și implicarea mult mai activă a factorilor decizionali, atât publici cât și privați, precum și a locuitorilor statelor în elaborarea, implementarea și monitorizarea obiectivelor dezvoltării durabile la nivelul întregii societăți.

În ceea ce privește România, atribuțiile sale pe scena internațională în domeniul dezvoltării durabile sunt substanțiale. Participarea sa – Rio+20 – a înlesnit re poziționarea României la nivel global ca stat implicat în aspectele strategice de dezvoltare durabilă. Țara noastră a susținut două propuneri pe problema dezvoltării durabile: una cu privire la civilizația rurală durabilă ca model viabil de comunitate durabilă, iar a doua, referitoare la însemnătatea de primă importanță a tehnologiei spațiale în elaborarea acelor decizii cu referire la dezvoltarea durabilă, atât la nivelul Euroregiunii, cât și la nivel global.

Nu greșim în a afirma că dezvoltarea durabilă ca concept, desemnează totalitatea acelor forme și metode de dezvoltare economică și socială, atât pe termen scurt și mediu, cât și pe termen lung, al căror fundament îl reprezintă, în primul rând, asigurarea unui echilibru între sistemele economice, sociale și elementele capitalului natural.

De asemenea, dezvoltarea durabilă urmărește și întreprinde eforturi majore, ca în orice situație, să se creeze un cadru teoretic stabil pentru luarea deciziilor în care se întâlnește un raport de tip om/mediu, fie că e vorba de mediul înconjurător, mediul economic sau cel social.

Fiecare dintre noi, conștient sau nu, trebuie, dar și dispunem de posibilitatea unei contribuții importante la dezvoltarea durabilă. Scopul țintit este de-a contura un model de dezvoltare a societății care să diminueze inegalitățile sociale și să micșoreze impactul negativ asupra mediului înconjurător.

În primele discuții oficiale, dezvoltarea durabilă s-a dorit a fi o soluție la criza ecologică determinată de intensa exploatare industrială a resurselor și de degradarea continuă a mediului. În prezent, conceptul se propagă și asupra calității vieții în complexitatea sa și sub aspect economic și social. Ca obiect al dezvoltării durabile este interesul pentru dreptate și echitate între state, nu numai între generații.

E bine cunoscut faptul că dezvoltarea durabilă implică trei dimensiuni distincte:

- dimensiunea ecologică oferă importanță asigurării compatibilității dintre om-natură;
- dimensiunea social-umană înlesnește revigorarea generațiilor actuale cât și viitoare, țintește incluziunea socială, schimbările demografice și sănătatea publică;
- dimensiunea economică urmărește dezvoltarea socio-economică și transportul durabil.

Dezvoltare durabilă este legată de conceptul de calitate a vieții și întrunește realizarea celor trei deziderate:

- bunăstarea economică care are ca demers principal generarea unui flux maxim de venit, prin păstrarea, în timp, a capitalului care a produs aceste beneficii;
  - stabilitatea sistemelor sociale și culturale care garantează existența capitalului uman necesar tuturor tipurilor de activități.
- Se va înregistra un real succes în condițiile în care se va reuși luarea concomitentă în considerare a celor trei puncte de vedere:
- ale economiștilor – prin metodele utilizate urmăresc să maximizeze bunăstarea în condițiile constrângerilor determinate de stocul de capital existent și de tehnologiile disponibile;

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

- ale ecologiștilor – care acordă prioritate păstrării integrității subsistemelor ecologice, considerate indispensabile pentru stabilitatea ecosistemului global;
- ale sociologilor – care consideră că actorii principali sunt ființele umane, ale căror modele de organizare socială sunt importante pentru identificarea soluțiilor viabile în vederea atingerii unei dezvoltări durabile.

Interconectările și interdependențele care se produc între diferitele sisteme și problematici sunt tot mai clare și impun o coordonare pe măsură, având ca scop îmbinarea mecanismelor diferitelor subsansamble printr-o tratare integrată, depășind viziunea sectorială.

Reunirea experților din aceste trei discipline, ca participanți egali, trebuie succedată de rezolvarea unui număr important de chestiuni conceptuale și metodologice.

De asemenea, nu putem să nu adăugăm un termen despre care se spune că descrie începutul noului mileniu – „economia ecologică”, prin obiective sale pentru care se fac numeroase demersuri:

- dezvoltarea durabilă a economiei prin propriul său progres;
- abordarea unei politici ecologice a sănătății;
- utilizarea întregii capacități de creație pe care o avem la dispoziție;
- garantarea armoniei cu natura și umanitatea.

Cu siguranță, o astfel de abordare reprezintă o soluție atât pentru prezent, cât și pentru viitor. Cu riscul de-a părea iluzoriu, putem susține în continuare necesitatea urmării și realizării obiectivelor mai sus menționate; există riscul ca viitorul să nu ne mai poată oferi timpul necesar de a ezita și de-a căuta soluții salvatoare.

Trăim într-o perioadă în care întâlnim provocări la tot pasul, de natură economică, socială, culturală, etc.

Ne confruntăm cu acea presiune extraordinară generată de insuficiența resurselor:

- peste 800 milioane de oameni nu au încă acces la apă și peste 2,7 miliarde nu beneficiază de serviciile salubritate, la nivel mondial; în Europa, există circa 3 milioane de persoane care nu dispun de apă/salubritate corespunzătoare (toți europenii ar trebui să aibă garantate servicii de apă și salubritate);
- 2,3 miliarde de oameni nu au acces la serviciile sistemului sanitar.

În timp ce organizarea și prestarea serviciilor de asistență medicală intră în responsabilitatea statelor, UE, inclusiv țara noastră, contribuie la punerea în comun a eforturilor, cu scopul de a face față unor provocări, precum îmbătrânirea populației și problemele asociate acestui fenomen:

- peste 2,9 milioane de oameni din țările în curs de dezvoltare, majoritatea copii și bătrâni, mor anual datorită bolilor asociate lipsei apei și serviciilor de sănătate.

Crizele recente au accentuat existența unor noi dimensiuni ale dezechilibrelor, în sensul că, impactul crizelor locale dintr-o anumită zonă geografică au efecte la nivel regional sau chiar global.

Noile provocări legate de schimbările climatice, deșertificarea, epuizarea resurselor, efectele chimicalelor, creșterea cantității de deșeuri sau degradarea terenurilor, creează presiuni puternice pentru ecosistemele naturale, punând în pericol calitatea vieții și securitatea oamenilor.

Anul 2025 va reprezenta anul în care peste jumătate din populația planetei se va confrunta cu lipsa apei. Previzunile negative ale acestor statistici nu înregistrează însă punctul final, trebuie să adăugăm creșterea populației (se estimează peste 97 milioane pe an) concentrată, de asemenea, în țările în curs de dezvoltare, o dată cu regresul numeric și îmbătrânirea populației în statele dezvoltate și bogate ale lumii.

Acestea sporesc provocările uriașe, trebuie să conciliem din nou nevoile și aspirațiile unei populații în creștere cu resursele limitate oferite de mediul natural. Dintre provocările majore se detașează:

a) producția alimentară

Două alternative se preconizează:

- creșterea producției pe pământul aflat deja în folosință;
- extinderea producției pe noi suprafețe.

Provocarea constă nu numai în realizarea unei performanțe de aceeași proporții ca până acum, dar și obținerea unui rezultat pozitiv într-un mod mai puțin dăunător mediului.

b) creșterea rapidă a populației – atât sporirea populației, cât și a volumului de activități exercitate de către om, au avut ca rezultat și vor determina mărirea accentuată a presiunii exercitate asupra ecosistemelor fragile

În ultimele două decenii:

- între 11% - 14% din păduri au fost distruse, doar în ultimii 12 ani s-a pierdut, în total, 99 milioane de hectare de pădure; cea mai mare rată de despădurire se înregistrează în țările în curs de dezvoltare din zonele tropicale, unde s-au pierdut, în ultimul deceniu, 4% din păduri;
- importante straturi geologice s-au deteriorat;
- s-au distrus numeroase specii de plante și animale;
- zone de litoral (în jur de 80% din poluarea marină este cauzată de sursele existente pe uscat), cât și montane au fost poluate într-un ritm agresiv etc.

S-au creat cicluri vicioase ale degradării solului și reducerii productivității.

c) urbanizarea și poluarea

Datorită faptului că 85%-90% din creșterea populației se înregistrează în zonele urbane, apar probleme deosebite de:

- schimbare continuă instituțională și socială;
- necesitatea unor noi investiții în infrastructură;
- control cât mai strict al poluării.

Studiile arată că:

- în următorii 50 de ani, pentru asigurarea disponibilității apei curate necesare fiecărui locuitor se impune extinderea serviciilor pentru mai mult de 9,5 miliarde rezidenți urbani;



CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

- emisiile industriale ale gazelor de seră amenință ridicarea cu 3-5 grade Celsius a temperaturii globului de-a lungul următorului secol, fiind o viitoare realitate care face subiectul a numeroase discuții;
- consumul de energie a crescut și înregistrează creșteri în continuare; din totalul consumului energetic, combustibilii minerali reprezintă 75-80%, ceea ce duce la poluarea aerului și la efectul de seră; reducerea consecințelor poluării în unele țări cu creștere rapidă, cere ca poluarea pe unitatea de output industrial să scadă cu 90% până în 2030; UE și-a asumat rolul de lider în lupta împotriva schimbărilor climatice la nivel internațional și s-a angajat să promoveze o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon, bazată pe cunoaștere și eficiență din punct de vedere al utilizării resurselor.

Se impune o impulsionare a dezvoltării parteneriatelor regionale, prin prezentarea practicilor de succes și facilitarea dialogului dintre actorii implicați în crearea unui mediu competitiv și atractiv.

Dezvoltarea durabilă e un concept fundamental în politica actuală prin care o națiune are posibilitatea de a pune în practică și monitoriza progresele realizate în scopul realizării obiectivelor pe termen lung, satisfăcând cerințele actuale fără periclitarea perspectivelor generațiilor viitoare.

Pentru România, dezvoltarea durabilă constituie o perspectivă a devenirii naționale, având ca scop instituirea unei noi paradigme de dezvoltare prin echilibrarea factorilor economici, sociali și mediu.

În contextul actual, prezentarea percepțiilor asupra noțiunii dezvoltării durabile, așa cum aceasta este concepută și aplicată în România, este de mare importanță.

Se urmărește racordarea României, la noua filosofie a dezvoltării durabile, caracteristică Uniunii Europene și recunoscută pe plan mondial. Deși s-au realizat în ultimii ani o multitudine de progrese, ne confruntăm cu riscul unor deteriorări care pot deveni ireversibile.

În contextul globalizării, concomitent cu însușirea și transpunerea în practică a principiilor și practicilor dezvoltării durabile, sunt de recuperat decalaje considerabile față de celelalte state.

România urmărește atingerea următoarelor obiective strategice pe termen scurt, mediu și lung:

- până în 2013: absorbția principiilor și practicilor dezvoltării durabile în ansamblul programelor și politicilor publice;
- până în 2020: semnarea înregistrării nivelului mediu actual al ariilor Uniunii Europene la principalii indicatori ai dezvoltării durabile;
- până în 2030: atingerea nivelului mediu din acel an al țărilor membre ale UE din punctul de vedere al indicatorilor dezvoltării durabile, acestea conform Strategiei Naționale de Dezvoltare Durabilă.

Prin atingerea obiectivelor menționate se va înregistra, pe termen mediu și lung, o creștere economică ridicată și reducerea semnificativă a decalajelor economico-sociale.

În ceea ce privește situația globală, dar și prioritățile absolute de dezvoltare ale României ce se impun a fi urmărite pe termen mediu și lung (20-30 de ani), avem în vedere următoarele:

- omenirea se află în pragul unor situații de criză conjugate, probleme care decurg din epuizarea, în viitorul, a unor resurse naturale vitale – energie, minerale, apă potabilă, soluri fertile, etc.

În aceste condiții, atât populația din țara noastră va resimți, pe termen mediu și lung, efectele devenirii conjuncturii globale; în jurul anilor 2025–2030, se vor atinge punctele de vârf ale exploatării resurselor energetice convenționale la nivel global (pentru gaze naturale și cărbune, va fi o întârziere de 20 de ani); de asemenea, premisele materiale ale progresului economic vor deveni dificil de accesat.

România are deja un deficit sever de resurse, se importă peste jumătate din necesarul de gaze naturale și 65% din necesarul de petrol; energia nucleară deși se identifica a fi o soluție, din păcate, rezervele de uraniu vor mai putea fi exploatate maxim 5-6 ani; în plus, resursele pe care le avem nu sunt utilizate eficient (producția industrială crește într-un ritm inferior comparativ cu ritmul consumului de resurse); în aceste condiții, se poate afirma că se produce nesustenabil în România.

- rentabilizarea și re tehnologizarea industrială constituie o mare provocare;
- conform datelor existente, România se situează, astăzi, la baza de jos a listei țărilor europene, în ceea ce privește situația sa economică și mai ales nivelul de trai al populației; se pornește de la constatarea că la sfârșitul primului deceniu al secolului XXI, după o tranziție prelungită și dificilă la democrația pluralistă și economia de piață, România are de recuperat decalaje considerabile, simultan cu însușirea și transpunerea în practică a principiilor și practicilor dezvoltării durabile în contextul globalizării; acest fapt, întărește caracterul obligatoriu al mobilizării tuturor resurselor economice, resurselor de inteligență, de inovație socială și inițiativă politică, pentru a crea factori mult mai benefici dezvoltării vieții economice și sociale în țara noastră;
- înlăturarea sărăciei și înlăturarea principalelor premize de dezintegrare socială – nerespectarea legilor și reglementărilor existente în numeroase domenii, incompetența și corupția de la toate nivelurile vieții sociale, deficitul major de educație morală-spirituală – sunt și acestea priorități absolute care necesită a fi luate în considerare.

Inerentele tensiuni manifestate între creșterea economică, protecția mediului și creșterea calității vieții populației din țara noastră nu trebuie să constituie o frână. Acestea trebuie precizate cât mai clar de specialiștii competenți din fiecare domeniu, care pot să exprime concret și sursele de generare a tensiunilor din sfera fiecărui obiectiv, pentru a putea sintetiza și formula noi soluții/politici operative eficiente.

Se discută mult și se rezolvă puține dintre problemele pe care le-au creat preponderent țările care sunt dezvoltate economic. Se impune ținerea sub un control mai strict a dimensiunii ecologice (consumul și producția durabilă, conservarea și managementul resurselor naturale, schimbările climatice și energia curată) a dezvoltării durabile din țara noastră.

Ca o concluzie, trebuie să înțelegem că mediul înconjurător nu trebuie privit ca un sistem lipsit de dinamism, acesta se află într-o permanentă desfășurare și dezvoltare, având majore oscilații în recente tendințe de stabilire a unui alt echilibru între populația în creștere și resursele limitate ale societății.

Atât dezvoltarea economică, cât și protecția mediului înconjurător nu mai sunt în opoziție, ecologia este o oportunitate reală. Ca necesitate majoră se impune înfăptuirea unor noi inițiative economice și acțiuni novatoare în sfera convertirii resurselor exploatate. Specialiștii din eco-economie trebuie să își exercite rolul, pentru orientarea tendințelor actuale spre un profil mai pronunțat ecologic și eco-social.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Căutăm să ne îndreptăm spre păstrarea, întărirea, extinderea și ajustarea permanentă a configurației structurale și capacității funcționale ale capitalului natural ca temelie pentru menținerea și sporirea capacității sale de suport față de presiunea și creșterii economice și sociale.

Se impun îmbunătățiri aduse cadrului legislativ pentru a asigura o absorbție mai ridicată a fondurilor europene de către țara noastră, armonizarea și aprofundarea relațiilor de colaborare dintre toate statele membre ale Uniunii Europene în contextul procesului de integrare europeană și stabilirea de noi acorduri bilaterale între acestea și România.

Ne confruntăm cu creșterea populației globale, cu o poluare tot mai mare, cu schimbări climatice, precum și cu un deficit tot mai acut al resurselor naturale; acestea alcătuiesc motorul dezvoltării la nivel global.

Se impune manifestarea de noi inițiative economice și a unor acțiuni inovatoare tot mai consistente, astfel încât în perioada următoare identificăm ca măsuri:

- corelarea obiectivelor de dezvoltare, inclusiv a programelor investiționale, cu potențialul și capacitatea de susținere a capitalului natural;
- utilizarea celor mai bune tehnologii disponibile, din punct de vedere economic și ecologic în deciziile investiționale și stimularea unor asemenea decizii și din partea capitalului privat; obligativitatea introducerii criteriilor de eco-eficiență în toate activitățile de producție și servicii;
- surse suplimentare de finanțare, cu respectarea condițiilor de sustenabilitate, pentru realizarea unor proiecte importante, în special în domeniile infrastructurii, protecției mediului, energiei și securității energetice, siguranței și securității alimentare, educației, sănătății și serviciilor sociale;
- menținerea siguranței alimentare și asigurarea securității alimentare; corelarea măsurilor de creștere cantitativă și calitativă a producției agricole în vederea asigurării hranei, atât pentru oameni, cât și pentru animale, cu cerințele de majorare a producției de biocombustibili, fără a ignora exigențele privind menținerea și sporirea fertilității solului, biodiversității și protejării mediului;
- dezvoltarea și modernizarea sistemelor de educație, formare profesională și de sănătate publică, având în vedere evoluțiile demografice nefavorabile, dar și de impactul acestora asupra pieței muncii și ecosistemelor fragile;
- prevenirea schimbărilor climatice, elaborarea, atât a unor soluții pe termen lung, cât și a unor planuri de măsuri cuprinzând soluții pentru situațiile de criză datorate unor fenomene naturale sau antropice;
- valorificarea și protecția patrimoniului natural și cultural național; ridicarea la norme și standardele europene privind calitatea vieții; revitalizarea unor moduri de viață tradiționale.

Să se vizeze menținerea, consolidarea, extinderea și adaptarea continuă a configurației structurale și capacității funcționale ale capitalului natural ca fundație pentru menținerea și sporirea capacității sale de suport față de presiunea dezvoltării sociale și creșterii economice și față de impactul previzibil al schimbărilor climatice.

**REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:**

1. Brown, L., *Eco-economia*, Editura Tehnică, București, 2011, pp. 96-101.
2. Giddens, A., *The Consequences of the Modernity*, Cambridge, Polity Press, 2014, pp. 54-99.
3. Grădinaru, G., *Perspective de protecție a mediului*, Revista Informatică Economică, Ed. Infocore, București, nr.4/2010, pp. 5-6.
4. Stanciu, M., *Amprenta ecologică a României – O nouă perspectivă asupra dezvoltării*, Calitatea vieții, XX, nr. 3-4, București, 2015, pp. 271-288.
5. Shmelev, S. E., *Ecological Economics. Sustainability in Practice*, Springer eBOOK, vol. XIX, Oxford, 2012, pp. 135-144.
6. Deutscher Bundestag (ed.), *Schlussbericht der Enquete-Kommission "Globalisierung der Weltwirtschaft"*, Berlin, 2012, pp. 381-385.
7. Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit (ed.), *Umweltpolitik. Lokale Agenda 21 und nachhaltige Entwicklung in deutschen Kommunen, 10 Jahre nach Rio: Bilanz und Perspektiven*, Berlin, 2002, pp. 127-129.
8. *Critical Trends – Global Change and Sustainable Development*, UNDP, CSD, DSD, 2010 - 2016, [www.sustainabledevelopment.un.org](http://www.sustainabledevelopment.un.org).
9. Agenția Națională pentru Protecția Mediului, *Dezvoltarea durabilă la nivel mondial*, București, 2016, [www.anpm.ro](http://www.anpm.ro).

**SURSELE REGENERABILE DE ENERGIE – DEZVOLTAREA SECTORULUI ENERGIEI EOLIENE  
LA NIVELUL UNIUNII EUROPENE**

**CHIȚIGA Georgiana,**

*Centrul de Cercetări Financiare și Monetare „Victor Slăvescu”, Academia Română*

**Abstract:** *This research starts from that in the current period, we face with the reality to provide the universal access to energy and in the future, increasing the share of global energy that comes from renewable sources.*

*The wind energy sector is considered as one of the most sustainable choices of the future alternatives, completed with resources inestimable, it registers rates with startling ascension. The technological advances have stimulated the production and the installation of wind turbines with an ever increasing rate, accounting for exponential growth. Unfortunately, we can conclude without committing an error that the potential of wind energy farms remains under exploited. We must attach, an increasing importance of this source of energy, we're pursuing the minor damage to the environment, also the ensuring the efficient use with the other natural resources.*

**Keywords:** *sustainable development, renewable energy sources, wind energy parks, solutions, environmental protection.*

Odată cu apariția conceptului dezvoltării durabile și susținerea tot mai crescândă a cerințelor acestuia, țările lumii au început să își pună problema metodelor de producere a energiei într-un mod tot mai stringent, vizând inclusiv ridicarea continuă a cotei de energie realizată pe baza energiilor regenerabile. Protocolul de la Kyoto a determinat țările semnatare să reducă semnificativ și continuu emisiile de gaze cu efect de seră, determinându-se astfel – ca o primă necesitate – adoptarea și susținerea politicilor naționale de dezvoltare a eolienei și a altor surse de energie alternativă.

Sursele regenerabile de energie pot asigura cu certitudine, creșterea siguranței energetice și limitarea importului de resurse energetice în condițiile unei dezvoltări economice durabile, valorificarea lor realizându-se pe baza a trei premise conferite de acestea, și anume: accesibilitate, disponibilitate și acceptabilitate.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

În prezent, sectorul energiei eoliene se dezvoltă și înregistrează rate uimitoare de ascensiune; renunțarea treptată la utilizarea combustibililor fosili favorizează posibilitatea ca energia eoliană să poată fi întrebunțată ca o soluție viabilă pentru a reduce emisiile de poluare și gazele cu efect de seră.

Chiar și în aceste condiții, putem afirma că potențialul de care dispun diferitele filiere de energii eoliene este subexploatat, raportat la posibilitățile existente; ameliorările tehnologice au înlesnit producția și instalarea generatoarelor eoliene într-un ritm permanent crescător în ultimele decenii, caracterizându-se chiar printr-o evoluție exponențială.

În 2007, pe plan mondial, puterea totală instalată a instalațiilor eoliene a cunoscut o creștere de la 74 GW – la finele anului anterior – la 93,9 GW.

Deși sub presiunea exercitată de criza financiară, în anul 2008, sectorul energiei eoliene a cunoscut o creștere ridicată de 30%, atingând astfel valoarea de 121,1 GW. Cu toate aceste creșteri susținute, producția de energie electrică din surse eoliene a reprezentat în anul mai sus menționat, doar 1,5% din consumul de energie electrică din întreaga lume.

În anul 2010, centralele energetice eoliene au înregistrat la nivel global, o creștere cu o pătrime în comparație cu anul precedent (2009 – 152 GW) și au indicat nivelul de 197 GW.

Anul 2016 a înregistrat 238,5 GW – o evoluție menținută la cote similare anilor anteriori, date atestate și de EurObserv'ER 2016.

Conform cifrelor oferite de Consiliul Global al Energiei Eoliene (CGEE), China deține cea mai extinsă piață, adăugându-și o impresionantă capacitate de 18 GW în anul 2016, depășind Statele Unite; se confirmă a fi țara cu cea mai mare capacitate pe piața energiei eoliene. (Tabelul 1)

**Tabelul 1**

**Capacitatea parcurilor eoliene la nivel mondial**

<i>Regiuni</i>	<i>Capacitatea parcurilor eoliene/2012 (MW)</i>	<i>Capacitatea parcurilor eoliene /2016 (MW)</i>
UE	84958,6	94097,1
Restul Europei	1997,0	2659,0
<i>Total Europa</i>	<i>86955,6</i>	<i>96756,1</i>
USA	40298,0	46919,0
Canada	4008,0	5265,0
<i>America de Nord</i>	<i>44306,0</i>	<i>52184,0</i>
China	44733,0	62733,0
India	13065,0	16084,0
Japan/Alte țări asiatice	2334,0/975,0	2501,0/1080,0
<i>Asia</i>	<i>61107,0</i>	<i>82398,0</i>
<i>Africa</i>	<i>1065,0</i>	<i>1093,0</i>
<i>America de Sud</i>	<i>1997,0</i>	<i>3203,0</i>
<i>Regiunea Pacific</i>	<i>2516,0</i>	<i>2858,0</i>
<i>Total</i>	<i>197 946,6</i>	<i>238 492,1</i>

Sursă: EurObserv'ER (UE) 2016, American Wind Energy Association (AWEA) 2016, Global Wind Energy Council (GWEC) 2016

La nivel mondial, pe primele trei locuri se disting: China (62,7 GW), Statele Unite (46,9 GW) și Germania.

China este și cel mai mare consumator de energie electrică; pentru a acoperi cererea tot mai mare, statul asiatic investeste în surse regenerabile; până în 2050, turbinele eoliene ar trebui să fie în măsură să realizeze 17% din necesarul zilnic de electricitate al Chinei.

Până în 2020, Germania va fi capabilă să cedeze toate reactoarele nucleare în favoarea instalării de turbine eoliene cu o putere totală de 10.000 MW.

În Peninsula Iberică, sectorul eolian deține cea mai mare contribuție în producția de electricitate.

Pentru anul 2016, Raportul GWEC arată o capacitate a parcurilor eoline în creștere, s-a atins cifra de 238 493,1 MW, o creștere care susține estimările efectuate de specialiști.

Având în vedere dezvoltările ce vor caracteriza anii următori, în țări precum: China, Statele Unite sau Europa se anticipează o creștere a capacității eoliene de peste 400-600 GW aferentă perioadei 2012-2018, acestea fiind conform estimărilor realizate pe cinci ani, de către Consiliul Global al Energiei Eoliene.

Exista trei scenarii care au scopul de urmărire a progresului energiei eoliene la nivel global.

În cele trei scenarii menționate și prezentate de CGEE, observăm că estimarea scenariului de referință prevede o creștere a capacității până la 572,7 GW în 2030, în timp ce estimarea avansată, cea mai optimistă previziune, sugerează o viitoare capacitate de 2.341,9 GW pentru aceeași perioadă.

În aceste condiții, atât de benefice, tot mai multe companii vor imobiliza fonduri în acest domeniu atât de atrăgător, ceea ce va impulsiona, în paralel, o evoluție spectaculoasă a pieței muncii în acest sector al energiei eoliene.

Filiera eoliană a permis crearea de locuri de muncă în diverse sectoare – producția eolienei și a componentelor acestora, a instalării eolienei, exploatarea și întreținerii, precum și în domeniul cercetării și dezvoltării.

Energia eoliană este considerată ca una din opțiunile cele mai durabile dintre variantele viitorului. Conform estimărilor, energia eoliană recuperabilă la nivel mondial se situează la 52000-53000 TWh, ceea ce reprezintă de peste 4 ori mai mult decât consumul mondial actual de electricitate.

Concentrându-ne pe importanța pe care Uniunea Europeană o acordă acestui sector, se verifică faptul că, UE și-a asumat la nivel internațional rolul de lider în lupta împotriva schimbărilor climatice, atribuindu-și sarcina de a promova o economie bazată pe emisii scăzute de dioxid de carbon, pe cunoaștere și eficiență din punct de vedere al utilizării resurselor; se susține, în acest sens, eforturile tuturor statelor membre.

Europa deține prima poziție în topul energiilor regenerabile, în special în filiera eoliană (Europa – 40,6%; America de Nord – 21,9%; Asia – 34,5% și restul țărilor lumii – 3 %).

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Pe continentul european, capacitatea totală de energie eoliană instalată a atins 94.097,1 MW la sfârșitul anului 2016. Asociația Europeană pentru Energie Eoliană (AEEE) a estimat valoarea investițiilor în parcurile eoliene în 2016 la 14,7 miliarde euro, confirmând mărirea capacității cu 10% față de anul 2012.

Anul 2012 s-a individualizat ca fiind întâiul an după anul 2007 în care energia eoliană nu a reprezentat sectorul de vârf în ceea ce privește valoarea capacității noilor instalații ce se bazează pe surse alternative de energie electrică. Energia eoliană a reprezentat 16,7% din capacitatea energetică nou instalată. Capacitatea totală a surselor de energie regenerabilă din Europa a crescut la sfârșitul anului 2012 cu 61.855 MW ajungând la 885.023 MW, cu o contribuție a energiei eoliene de 84.958 MW (9,52%). (Tabelul 2)

**Tabelul 2**

**Producția de energie electrică de origine eoliană în Europa**

Țări	Producția de energie electrică de origine eoliană /2012 (TWh)	Producția de energie electrică de origine eoliană /2016 (TWh)
Germania	37,793	46,500
Spania	44,165	42,060
Marea Britanie	10,182	14,100
Franța	10,028	12,200
Danemarca	7,856	9,752
Italia	9,126	9,560
Portugalia	9,182	9,264
Suedia	3,502	6,100
Olanda	3,993	4,825
Irlanda	3,473	3,671
Polonia	1,664	2,584
Austria	2,019	2,300
Grecia	2,136	2,130
Belgia	1,293	2,090
România	0,180	1,444
Bulgaria	0,600	0,962
Ungaria	0,527	0,640
Finlanda	0,294	0,483
Cehia	0,336	0,397
Estonia	2,276	0,365
Lituania	0,262	0,350
Cipru	0,081	0,216
Letonia	0,053	0,062
Luxemburg	0,055	0,058
Slovacia	0,006	0,006
Total EU	149,1	172,1

Sursă: EurObserv'ER 2016

În prezent, Asociația Europeană pentru Energie Eoliană (AEEE) consideră, conform datelor deținute, că pe parcursul unui an cu o densitate medie de energie eoliană, parcurile eoliene din spațiul european sunt capabile să asigure 5,2% din cererea de electricitate a Europei. Într-un studiu al său, aceasta a demonstrat că până în anul 2020, industria eoliană din Uniunea Europeană va asigura o dublare a cantității de energie produsă pe baza acestei surse.

Comisia Europeană estimează în scenariul „Energy trends to 2030”, că în perioada 2011-2020, vor intra în funcțiune instalații cu o capacitate de 333 GW, din care 136 GW (41%) se asociază cu energia eoliană. De asemenea, o altă estimare a Comisiei Europene reflectă faptul că 64% din noua capacitate să fie rezultatul sectorului de energie eoliană (17% surse de gaz, 12% cărbune, 4% energie nucleară și 3% petrol).

Comisia Europeană a ales ca an de referință – anul 2005. (Tabelul 3)

**Tabelul 3**

**Structura surselor de energie regenerabilă – energia generată –**

Tipuri de energie	Energie generată/ 2005 (TWh)	Energie generată / 2010 (TWh)	Energie generată/ 2015 (TWh)	Energie generată / 2020 estimată (TWh)	Energie generată / 2025 estimată (TWh)	Energie generată / 2030 estimată (TWh)
Hidro	307	323	332	339	349	335
Vânt pe pământ	68	147	197	253	316	368
Vânt pe mare	2	14	72	146	204	276
Biomasă	84	127	164	191	218	241
Solară	1	17	32	46	60	75
Apă/geotermală	5	6	6	7	11	19
Apă/ marea	0	0	1	3	6	9

Sursă: Comisia Europeană

Uniunea Europeană urmărește ca până-n 2020 să își acopere 20% din consumul de energie din sursele de energie regenerabile și impune în vederea realizării obiectivului stabilit pentru 2020:

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

- a) promovarea E-SRE – impune să se țină seama cu mare strictețe a unor condiții, precum și funcționarea unei piețe deschise, reglementată prin legi și norme care să atragă investițiile în acest sector al energiilor regenerabile;
- b) existența și susținerea sistemului de subvenții și monitorizare (CV);
- c) conectarea la rețea să se realizeze nediscriminatoriu;
- d) transparența piețelor.

La nivelul UE s-a elaborat un plan pentru dezvoltarea surselor regenerabile de energie după 2020 întrucât se consideră că piața europeană a energiei provenind din surse regenerabile va stagna dacă UE nu ia măsuri de reducere a costurilor și de stimulare a investițiilor. Ca soluții, prin strategia de combatere a schimbărilor climatice, UE și-a propus ca 20% din energia de care are nevoie, să fie produsă din surse regenerabile până în 2020 și se pare că acest obiectiv va fi atins.

Industria manifestă totuși o ușoară reticență față de investițiile suplimentare în surse regenerabile; pe de o parte, se manifestă neputința de precizare cu privire la politica UE pe termen lung, pe de altă parte costurile din acest sector nu scad destul de rapid.

Dacă în continuare se va manifesta un preț al energiei produse din surse regenerabile, respectiv al energiei eoliene mult mai ridicat decât cel al energiei produse cu ajutorul combustibililor fosili, evoluția ascendentă a pieței resurselor regenerabile, respectiv al energiei eoliene, ar putea înceta după 2020.

Se impune cunoașterea și analizarea cât mai atentă a modalităților care ar asigura micșorarea costurilor la nivelul dorit avându-se în vedere Raportul Comisiei privind Energia din Surse Regenerabile care a lansat procesul de elaborare a politicii UE după 2020.

O primă soluție – activarea concurenței pe acest segment; subvențiile pentru combustibili fosili să fie excluse treptat, taxele pe energie ar trebui transpuse să stimuleze investițiile în tehnologii cu emisii scăzute de dioxid de carbon, sprijinul pentru surse regenerabile ar trebui diminuat/suprimat treptat pentru a da un mai mare avânt competitivității pe termen lung a acestui sector în raport cu celelalte surse de energie;

- programele naționale de sprijin ar trebui să fie mai omogene și coerente la nivel european – costurile administrative ale acestora ar trebui să se reducă, necesitând reformarea acestora;
- producția de energie eoliană ar trebui să fie mai mult susținută în regiunile în care costurile sunt mai mici; astfel vor apărea țări cu cerere de energie eoliană din afară, costurile fiind mai scăzute decât cele pe care le-ar impune dezvoltarea propriilor surse regenerabile.

Nevoia de stimulare și susținere a creșterii economice a determinat tot mai multe companii să își dorească investiții tot mai substanțiale în acest domeniu.

Utilizarea energiei eoliene, solare, hidroelectrice, energia geotermală și energia mareelor și a biomasei, ne va asigura oportunitatea de a fi în viitor mai puțin dependenți de energia importată și de asemenea, va stimula inovarea și ocuparea forței de muncă.

La nivel european, se va înregistra în continuare o creștere numărului locurilor de muncă în industria energiei eoliene, atât pentru cei angajați în instalarea și întreținerea turbinelor, cât și angajații ce vor ocupa posturi în producția instalațiilor eoliene.

Interesul deosebit pentru eficiența energetică a cunoscut o extindere majoră și pentru a răspunde cerințelor de reducere a impactului activităților sectorului energetic asupra mediului ambiant, pentru o mai bună protecție a mediului înconjurător.

Analiza permanentă sau periodică a consumului de energie și intensificarea utilizării energiei din surse regenerabile, împreună cu economiile de energie și creșterea eficienței energetice, reprezintă a fi componentele esențiale ale pachetului de măsuri care au fost stabilite pentru reducerea emisiilor de gaze cu efect de seră.

Programul de utilizare a surselor regenerabile de energie aderă la dezideratele de mediu.

Energia eoliană a căpătat o tot mai mare însemnătate, iar investițiile din sectorul eolian pot asigura cu convingere:

- dezvoltarea durabilă și o protecție a mediului înconjurător;
- securitate energetică pe termen lung, teoretic sunt energii inepuizabile;
- un răspuns concret necesității reducerii emisiilor.

Odată cu mărirea numărului populației la nivel global, întâmpinăm și alte vicisitudini:

- o poluare ridicată cu efecte tot mai devastatoare;
- debutul unor schimbări climatice tot mai evidente;
- un deficit tot mai intens al resurselor naturale, acestea asigurând motorul dezvoltării la nivel global.

Ținând cont de conjunctura creată, energia durabilă se constituie a fi o latură lipsită de superficialitate, implicarea sa în raport cu ecologia și existența mediului înconjurător se reflectă în importanța pe care o au azi și o vor deține în viitor energiile regenerabile, numărul firmelor existente pe piață, precum și numărul celor care muncesc în acest domeniu aflat în continuă evoluție.

Pe măsură ce piața energiei eoliene, inclusiv întreaga piață a resurselor regenerabile se maturizează, se impun și multe alte îmbunătățiri. Cum am mai afirmat, teoretic sunt energii inepuizabile, iar investițiile în acest sector răspund necesității stringente de reducere a emisiilor de poluare și gazelor cu efect de seră, dar pot asigura cu certitudine, atât o dezvoltare durabilă, cât și o protecție corespunzătoare a mediului înconjurător.

#### **REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:**

1. Chiș, C. M., *Un tomberon numit România*, Ziare.com, 2016.
2. Giddens, A., *The Consequences of the Modernity*, Cambridge, Polity Press, 2014.
3. Grădinaru, G., *Perspective de protecție a mediului*, Revista Informatică Economică, Editura. Infoec, București, nr. 4 / 2010.
4. Grober, U., *Die Idee der Nachhaltigkeit als zivilisatorischer Entwurf*, Aus Politik und Zeitgeschichte, 24 / 2011.
5. Stanciu, M., *Amprenta ecologică a României – O nouă perspectivă asupra dezvoltării*, Calitatea vieții, XX, nr. 3-4, p. 271-288, 2015.
6. American Wind Energy Association (AWEA) Reports: 2009-2016.
7. EurObserv'ER Report, 2016.
8. Global Wind Energy Council (GWEC) Reports: 2007-2016.
9. World Wind Energy Association Report, World Energy Reports: 2007-2016.
10. <http://www.awea>.

11. <http://www.ec.europa.eu/clima/funding>.
12. <http://www.energybulletin>.
13. <http://www.eurobserv>.
14. <http://www.gwec>.
15. <http://www.ipcc>.
16. <http://www.unep.org/greeneconomy>.

## TENDINȚE CONTEMPORANE ALE ECONOMIEI BAZATE PE CUNOAȘTERE

COȘELEVA Natalia, dr., conf. univ.,  
Universitatea Americană din Moldova

**Abstract:** *In contemporary society the knowledge economy can generate a high degree of competitiveness and competitive advantage. In this publication was described the major trends associated with the development of the knowledge economy, as well as analyzed the available statistical data and research findings to substantiate or disprove the existence of these trends and their impact on economic growth.*

**Keywords:** *the knowledge based economy, knowledges, Knowledge Economic Index (KEI), Knowledge Index(KI), economic strategy.*

Noul tip de economie – economia bazată pe cunoaștere - este rezultatul globalizării și progreselor în domeniul tehnologiei informaționale și de comunicație (TIC). Conturarea economiei bazate pe cunoaștere s-a realizat la începutul anilor 1990 în Statele Unite. În 2000 acest tip de economie a fost enunțat în calitate de scop politic în dezvoltarea Uniunii Europene (UE).

Conceptul economiei bazate pe cunoaștere poate fi considerat partea teoriei societății informaționale. Recunoscând rolul primordial al cunoștințelor, a accesului în mase la învățământul superior, creșterea rapidă a sectorului TIC-ului și alte fenomene social-economice au motivat economiștii din diferite țări în a determina conceptul economiei bazate pe cunoaștere și problemelor legate de acest fenomen.

Au apărut mai multe lucrări științifice, în care au fost introduși asemenea termeni precum „economie bazată pe cunoaștere”, „economie a cunoștințelor”, „neoeconomie”, „economie inovațională” etc. Aceste concepte au următoarele particularități comune:

- a) transformarea a cunoștințelor în factor principal de producere;
- b) creșterea sectorului serviciilor și accelerarea nivelului de dezvoltare a cunoștințelor pentru desfășurare businessului;
- c) creșterea rolului capitalului uman și al investițiilor în educație și instruirea cadrelor;
- d) transformarea inovațiilor în factor de bază a creșterii economice și competitivității firmelor, regiunilor și a economiilor naționale;
- e) dezvoltarea și utilizarea în mase a TIC-ului;
- f) recunoașterea în sfera politicii și a conducerii importanța cunoștințelor și inovațiilor pentru asigurarea unui înalt nivel de trai.

În 2006 organizația britanică „The Work Foundation” a demarat programul de însușire a termenului „economie bazată pe cunoaștere”. Scopul proiectului a fost de a determina esența terminologiei, de a face concluzii practice, care ar permite de a dezvolta mai eficient economia nu doar a țării dar și a diferitor firme.

În același timp nu există o teorie complexă a economiei bazate pe cunoaștere, ci un conglomerat de indici adunați din diferite sectoare ale politicii și care, de regulă, nu contribuie la cunoașterea problemelor reale sau a evaluării ipotezelor existente.

E necesar să menționăm, că afirmarea importanței rolului cunoașterii în economie nu este ceva nou. Producerea de totdeauna s-a bazat pe diferite forme al cunoașterii. Ce ne determină să vorbim despre economia bazată pe cunoaștere ca fenomen al ultimilor decenii?

Să trecem în revistă câteva tendințe, care se consideră că formează fundament economiei bazate pe cunoaștere:

- cunoștințele reprezintă factorul determinant de creștere (conceptul cunoștințelor ca factor al creșterii economice);
- producerea cunoștințelor reprezintă „fața” economiei contemporane și este un produs finit de sine stătător concentrându-se în soft-uri, proiecte tehnice, brevete de invenții etc. Produsele electronice – calculatoarele, televizoarele, telefoanele etc. – sunt alcătuite predominant din cunoștințe, ele conferind de fapt utilitate și valoare acestora (conceptul cunoștințelor ca produs finit);
- capitalul de cunoștințe, respectiv cunoștințele personalului unei firme, know-how-ul, deține o pondere semnificativă în valoarea de ansamblu a organizațiilor din economia bazată pe cunoaștere (conceptul cunoștințelor ca capital) [1];
- cunoștințele codificate devin parte componentă importantă ale relațiilor economice (conceptul cunoștințelor codificate);
- cunoștințele se bazează pe dezvoltarea și schimbarea TIC-ului (conceptul cunoștințelor ca rezultat al dezvoltării societății informaționale) (figura 1).

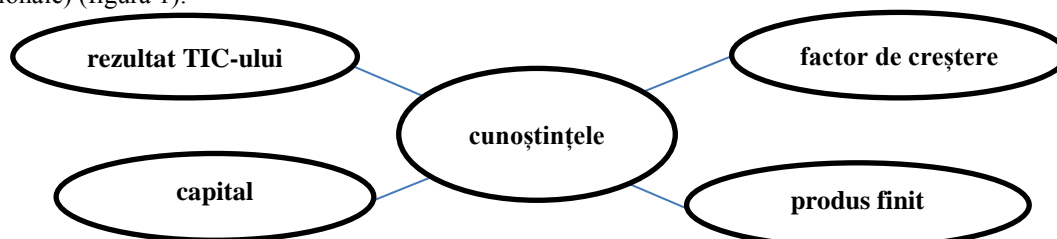


Figura 1. Conceptul cunoștințelor în economie bazate pe cunoaștere

În așa mod, economia bazată pe cunoaștere este percepută ca o totalitate ale activităților economice privind crearea, distribuirea și utilizarea cunoștințelor în toate sferele vieții sociale. Scopul dezvoltării economiei este de a utiliza productiv cunoștințele. Economiiile țărilor pot înregistra progrese în perioade relativ scurte în măsură în care acestea sunt capabile să creeze, să acceseze, să utilizeze și desemneze cunoștințe. Noile cunoștințe, utilizate în tehnologii, învățământ, instruire, organizare a producerii reprezintă partea semnificativă de creștere a Produsului Intern Brut [2].

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Circumstanțele dezvoltării economiei bazate pe cunoaștere sunt:

1. Instruirea – factor fundamental al dezvoltării. Existența diferitor sisteme de instruire este cheia creării, distribuirii și utilizării efective a cunoștințelor.
2. Calitatea capitalului uman și creșterea stabilă a prețului lui este determinat de către capitalul uman structurat (prezența patentelor și brevetelor înregistrate, a sistemului organizării firmelor, a metodelor de lucru ș.a.
3. Infrastructura informațională dezvoltată este baza efectivă de păstrare, transmitere și prelucrare a cunoștințelor.
4. Mediul instituțional favorabil pentru dezvoltarea antreprenoriatului și motivarea angajaților.
5. Prezența unui sistem național inovațional.
6. Creșterea permanentă a cheltuielilor publice și private pentru cercetările științifice.
7. Sporirea creativității factorului uman.

Pentru a analiza capacitatea unei țări de a concura în cadrul unei economii bazate pe cunoaștere, Banca Mondială a stabilit prin Programul Cunoaștere pentru Dezvoltare (Knowledge for Development Program, prescurtat K4D), metodologia de evaluare a cunoștințelor. Această metodologie are la bază 148 de variabile structurale și calitative și este un grup de 146 de țări din care fac parte majoritatea economiilor membre OCDE (Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică), dar și peste 90 de țări aflate în curs de dezvoltare [3].

Aceste variabile stau la baza conturării celor patru piloni de sprijin ai economiei bazate pe cunoaștere: un regim economic și instituțional stimulat în direcția utilizării eficiente a cunoștințelor existente și a celor noi; o populație educată și aptă pentru a crea, partaja și utiliza cunoștințe; un sistem inovativ eficient de firme, centre de cercetare, universități, etc. capabile să se adapteze nevoilor locale și să creeze tehnologii noi; o tehnologie, informatică și comunicație capabile să faciliteze crearea efectivă, diseminarea și procesarea informației.

Indicele de cunoștințe (Knowledge Index, prescurtat KI) este un instrument interactiv utilizat în compararea poziției unei țări față de altă țări în procesul de trecere la economia bazată pe cunoștințe. Este un instrument creat de Banca Mondială cu scopul de a măsura capacitatea unei țări de a genera, adapta și disemina cunoștințe [3].

Indicele economic al cunoștințelor (Knowledge Economic Index, prescurtat KEI) măsoară nivelul general de dezvoltare al unei țări sau regiuni, apreciind dacă mediul țării respectivei sau a regiunii date este propice utilizării cunoștințelor în scopul dezvoltării. Din punct de vedere metodologic, KEI este o medie aritmetică a scorului de performanță obținut de către o țară sau o regiune în funcție de patru piloni: sistemul de stimulente economice și regimul; sistemul de educație și resurse; sistemul de inovare; sistemul tehnologic al informațiilor și comunicațiilor (TIC). Acest indice reprezintă media aritmetică a scorurilor obținute la trei variabile-cheie: gradul de utilizare a telefoniei, computerului și a internetul (la calculele ca indice de bază s-a folosit numărul de 1000 de persoane) [3].

**Tabelul 1**

**Indicele de cunoștințe și Indicele economic al cunoștințelor (KI și KEI) pentru țările europene (2012)**

Țara	KEI	KI	Regimul economic	Inovație	Educație	TIC
Suedia	9.43	9.38	9.58	9.74	8.92	9.49
Finlanda	9.33	9.22	9.65	9.66	8.77	9.22
Danemarca	9.16	9.00	9.63	9.49	8.63	8.88
Olanda	9.11	9.22	8.79	9.46	8.75	9.45
Norvegia	9.11	8.99	9.47	9.01	9.43	8.53
Germania	8.90	8.83	9.10	9.11	8.20	9.17
Elveția	8.87	8.65	9.54	9.86	6.90	9.20
Irlanda	8.86	8.73	9.26	9.11	8.87	8.21
Marea Britanie	8.76	8.61	9.20	9.12	7.27	9.45
Austria	8.61	8.39	9.26	8.87	7.33	8.97
Estonia	8.40	8.26	8.81	7.75	8.60	8.44
Franța	8.21	8.36	7.76	8.66	8.26	8.16
Cehia	8.14	8.00	8.53	7.90	8.15	7.96
Slovenia	8.01	7.91	8.31	8.50	7.42	7.1
România	6.82	6.63	7.39	6.14	7.55	6.19
Rusia	5.78	6.96	2.23	6.93	6.79	7.16
Ucraina	5.73	6.33	3.95	5.76	8.26	4.96
Moldova	4.92	5.08	4.44	4.16	5.79	5.28
Albania	4.53	4.48	4.69	3.37	4.81	5.26

Sursa: Knowledge Economy Index (World Bank), 2012. <http://knoema.ru/WBKEI2013/knowledge-economy-index-world-bank-2012>

Analizând indicele economic al cunoștințelor (KEI) prezentate în tabelul de mai sus, concludem că primele cinci țări care beneficiază de un mediu economic propice utilizării cunoștințelor în scopul dezvoltării economice sunt: Suedia, Finlanda, Danemarca, Olanda și Norvegia care obțin un scor KEI peste 9. În cazul țărilor menționate, în calculul indicatorului KEI, ponderea cea mai scăzută o deține pilonul educație, cu excepție în Norvegia. Scorul obținut la inovație evidențiază, că mediul este favorabil inovării și utilizării cunoștințelor în scopul dezvoltării economice.

Romania se situează în a doua parte a clasamentului, devansând Rusia și Ucraina. În cazul României KEI are o valoare de 6,82. Ceea ce trage în jos scorul KEI al României este sistemul de inovare și sectorul TIC. Și invers, nivelul KEI al României este sistemul de educație cu un scor de 7,55 și regimul economic cu un scor de 7,39 [4].

În cazul Republicii Moldova, cea mai înaltă valoare s-a atestat la sub-indicele Sistemul educațional – 5,79, fapt ce arată, că Moldova dispune de o populație educată și cu abilități, care poate crea, partaja și folosi eficient cunoștințele. Cea mai joasă valoare a fost înregistrată la sub-indicele Regimul economic și instituțional – doar 4,44 puncte din 10 și subindicele Inovație – 4.16.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Este necesară crearea unui cadru economic și instituțional de promovare a folosirii eficiente a cunoștințelor existente și a celor noi în dezvoltarea antreprenoriatului (prin politici economice și instituții ce permit mobilizarea și alocarea eficientă a resurselor) [4].

Concluzia ce poate fi făcută pe baza acestor indici este, că Moldova are nevoie de îmbunătățiri la nivelul celor patru piloni (regim economic, educație, inovare și TIC) pentru a deveni un mediu propice a utilizării cunoștințelor în scopul dezvoltării economice.

Republica Moldova a urcat cu 8 poziții și în raportul mondial privind evoluția societății informaționale. Potrivit raportului anual cu privire la monitorizarea evoluției societății informaționale la nivel mondial „Measuring the Information Society 2015”, țara noastră s-a plasat pe poziția 66 din 167 state incluse în clasament. Documentul a fost lansat de Uniunea Internațională a Telecomunicațiilor în cadrul celui de-al XIII-lea Simpozion Mondial privind Indicatorii de dezvoltare a tehnologiei informației și comunicațiilor – WTIS-2015, desfășurat în Japonia. La nivel mondial, Republica Moldova se situează în categoria țărilor cu nivel mediu de dezvoltare TIC cu 5,81 puncte în cadrul Indicelui IDI, depășind media mondială cu 0,78 puncte. Tendința se menține și la nivel european. Totodată, se atestă o apropiere de rezultatele României, care ocupă poziția 59, și o depășire a Ucrainei, clasată pe locul 79. Lideri mondiali în dezvoltarea societății informaționale sunt Coreea de Sud, Danemarca, Islanda, Marea Britanie, Suedia, Luxemburg, Elveția, Olanda, Hong Kong și Norvegia. Raportul prezintă o evaluare a performanțelor atinse în dezvoltarea societății informaționale, a tehnologiei informației și comunicațiilor la nivel global, bazată pe indicatori și criterii de referință cantitativi [5].

Conceptul economiei bazate pe cunoaștere a permis soluționarea problemelor privind studierea forțelor motrice ale economiilor contemporane, cum se dezvoltă diverse țări, grație căror factori această creștere este posibilă și cum pot fi determinați. Moldova are nevoie de cultivarea sistemică a capacităților de a crea și exploata cunoașterea științifică și tehnologică. Pentru dezvoltarea acesteia este necesară o bază științifică și o infrastructură de informații bine dezvoltată, iar viziunea politicii guvernului este importantă în această direcție. De aceea politica economică trebuie să coaguleze următoarele principii fundamentale:

- crearea unui climat investițional favorabil în sectoarele TIC-ului;
- crearea unui sistem științific și educațional de nivel înalt comparabil cu cel mondial;
- stimularea competitivității pentru toți agenții economici în scopul utilizării inovațiilor și a creșterii productivității muncii;
- promovarea unor modele de comportament favorabile antreprenoriatului, partajarea riscurilor și inovare care încurajează învățarea continuă de către organizații și indivizii;
- stimularea unui mediu instituțional flexibil în zonele unde se creează noi cunoștințe.

Axându-ne spre aceste direcții se pot identifica o serie de puncte forte și puncte slabe pentru Moldova. Punctele forte: dezvoltarea infrastructurii informaționale și telecomunicațiilor; preocuparea de asimilarea treptată de tehnologii moderne; dezvoltarea economiei online.

Punctele slabe: eșecul de a atrage un număr suficient de investitori străini direcți pentru crearea de capacități productive; corupția în sfera finanțării cercetărilor și proiectelor științifice, migrația personalului calificat.

În procesul de trecere la economia bazată pe cunoaștere, Uniunea Europeană și-a fixat cinci obiective esențiale prin intermediul Strategiei 2020, care vizează aspecte precum: creșterea gradului de ocupare a forței de muncă, creșterea gradului de educație a populației, investirea în cercetare și inovare, reducerea sărăciei, favorizarea incluziunii sociale și grija pentru resursele energetice și climă. R. Moldova urmează să se determine în ce direcție trebuie să-și intensifice activitatea pentru o dezvoltare favorabilă o economiei bazată pe cunoaștere. Realitatea dictează următoarele lecții: investiții în educație în vederea dezvoltării capitalului uman și utilizării cunoștințelor; dezvoltarea unor sisteme de cercetare-inovare bazate pe parteneriate între firme, instituțiile de cercetare, universități care să conducă la creșterea stocului global de cunoștințe; integrarea și utilizarea instrumentelor TIC în toate sectoarele activității economice [6]. Experiența țărilor dezvoltate din punct de vedere economic, demonstrează, că doar o continuitate în direcțiilor alese, este scontată cu succes. R. Moldova mai are multe de făcut, pentru a înregistra indicatori pozitivi și de a se impune în această sferă. Doar mobilizarea factorului uman nu este măsura suficientă. Se cere o înțelegere și o susținere din partea instituțiilor publice, precum și a persoanelor decisive. Secolul XXI este secolul tehnologiilor avansate. Moldova are toate premisele de a se înscrie în rândul țărilor cu un înalt grad de dezvoltare informațională. Ar fi ridicol să ratăm această șansă.

#### **REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:**

1. NICOLESCU Ovidiu, NICOLESCU Luminița. Economia, firma și managementul bazat pe cunoștințe, Editura Economică, București, 2005, p. 36.
2. CUȘU Dorinela. Analiza impactului economiei bazate pe cunoștințe asupra performanței organizaționale. Rezumat tezei de doctor, Galați 2015, p. 9 [http://www.arthra.ugal.ro/xmlui/bitstream/handle/123456789/3466/Cusu\\_Dorinela\\_rezumat\\_teza\\_2015.pdf?sequence=1](http://www.arthra.ugal.ro/xmlui/bitstream/handle/123456789/3466/Cusu_Dorinela_rezumat_teza_2015.pdf?sequence=1)
3. The World Bank's Knowledge Assessment Methodology. <http://www.worldbank.org/kam>
4. Knowledge Economy Index (World Bank), 2012. <http://knoema.ru/WBKEI2013/knowledge-economy-index-world-bank-2012>.
5. Measuring the Information Society. Report. 2015. ITU, Geneva. <http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/misr2015/MISR2015-w5.pdf>
6. RADU Popescu. Managementul proprietății intelectuale, Revista Tribuna Economică, nr. 5, miercuri 6 februarie, 2008, pp. 88-89.

#### **SISTEMUL INOVAȚIONAL AL REPUBLICII MOLDOVA ȘI IMPACTUL SĂU LA DEZVOLTAREA ECONOMIEI COMPETITIVE**

*DANILIU Aliona, dr., conf. cercet., ULIM  
GRIBINCEA Alexandru, dr. hab., prof. univ., ULIM*

**Abstract:** *Process innovation he was and remains a solution to the major challenges of society. In the present we assist both a disturbance of classical world economy, as well emergence of a new economy based on knowledge and ideas, a knowledge economy, able to contribute to solve economic and financial crisis. Its inability to create great revolutionary new products and delay in other di-*



CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

*mensions of technical progress are not due to some errors in policy, but are a deeply rooted system-specific property of economic. The state has to be visible and to define the rules of the game in order to create a prosperous innovation climate. Over the past quarter century there has been an intense debate among professional economists and policymakers about the relative importance of various factors in creating the conditions for sustainable growth. From an early emphasis on macroeconomic stability, the debate has broadened substantially to include the role of institutions, education, and the quality of governance, of public administration, the presence of economic opportunities, and the increasingly crucial role of technology and innovation in enhancing the efficiency of the development process.*

**Keywords:** economic systems, transition, innovative process, technical progress.

În articolul dat autorii vor descrie rolul inovațiilor în creșterea durabilă a economiei cât pe plan național, atât și internațional, ținând cont de faptul că într-o economie concurențială bazată pe cunoștințe, determinanții capacității de inovare s-au schimbat și anume sub efectul dezvoltării accelerate a tehnologiilor informaticii și comunicării. Sistemul inovațional a devenit unul din principalele generatoare a creșterii economice și un element-cheie al răspunsului la necesități sociale moderne. Inovații, prin crearea, difuzarea și aplicarea cunoștințelor, a devenit fructul interacțiunii complexe la nivel local, național și mondial. În prezent, realizarea și difuzarea noilor tehnologii joacă un rol crucial în creșterea producției și a productivității.

Procesul inovațional a devenit actual și fundamental pentru a forma economia națională și în contextul necesității adaptării societății noastre la proiectul său de dezvoltare, rămâne de determinat doar principiile, caracteristicile și impactul lui la dezvoltarea economiei competitive.

Autorii afirmă, că procesul inovațional a devenit pentru economia autohtonă și cea mondială un generator al creșterii economice durabile și al societății moderne, în special ele constituie un factor-cheie de succes al întreprinderii și prezintă un avantaj decisiv în concurența internațională, asigurând astfel creșterea și dezvoltarea. În aceste condiții putem spune, că eficientizarea dezvoltării și difuzării a procesului inovațional este indispensabil asigurării competitivității economice durabile și în acest sens cercetarea interdependenței dintre întreprinderea inovatoare și piața serviciilor financiare este de o actualitate majoră. Inovarea în economia mondială contemporană reprezintă o nouă paradigmă care dă răspunsul strategic evoluțiilor amenințărilor și oportunităților mediului de dezvoltare a întreprinderilor.

O percepție foarte răspândită asupra inovației este cea care se referă la soluții tehnologice avansate, oferite prin utilizarea celor mai recente cunoștințe. Asemenea inovații sunt, cu deosebire, privite a fi rezultatul forței de muncă înalt calificate și întreprinderilor cu intensitate semnificativă în domeniul cercetării-dezvoltării, având legături strânse cu cele mai importante centre de excelență din lumea științifică.

Semnificația inovației este, însă mai largă, și cuprinde și inovațiile care nu sunt realizate în sfera high-tech a industriei mai sus amintite. Din această ultimă perspectivă, inovația nu cuprinde numai produsele sau procesele noi, dar și cele îmbunătățite rezultate inclusiv din așa numitele sectoare low-tech, a căror efecte economico-sociale cumulative sunt la fel de importante [1].

Sfera inovării autohtone reprezintă nucleul schimbărilor structurale în orice sistem economic, iar caracteristicile acestei sfere determină viteza și calitatea transformărilor economice. În Republica Moldova, în conformitate cu Planul de acțiuni al Guvernului pentru anii 2011-2014, a fost elaborată Strategia în domeniul inovării pentru anii 2012-2020, scopul căreia este de a defini viziunea, obiectivele și măsurile ce urmează a fi realizate pentru a crea un mediu inovațional în Republica Moldova, propice creării, diseminării și implementării inovațiilor, atât la nivel de produse, cât și procese, în toate domeniile activității economice [6]. La elaborarea documentului și la discuțiile publice ulterioare asupra acesteia au participat reprezentanții ministerelor, Academiei de Științe, reprezentanții societății civile.

Strategia în domeniul inovării a Republicii Moldova pentru perioada 2012-2020 a fost elaborată în conformitate cu prevederile Codului cu privire la știință și inovare al Republicii Moldova, dar și în contextul elaborării strategiei naționale „Moldova 2020” și stabilește principiile, obiectivele, prioritățile și măsurile necesare pentru edificarea unei economii bazate pe inovație [2]. Strategia dată constituie un document de viziune și analiză pe termen mediu asupra sistemului de inovare al Republicii Moldova și evaluează situația actuală și potențialul de dezvoltare în sfera inovării prin analiza punctelor tari, punctelor slabe, oportunităților și riscurilor; identifică prioritățile strategice în sfera de inovare, precum și sectoarele-cheie ale economiei naționale care necesită activități inovaționale; definește măsurile necesare de a fi realizate în vederea facilitării dezvoltării inovaționale a Republicii Moldova.

Având în vedere faptul că Republica Moldova este în proces de integrare europeană, strategia în domeniul inovării asigură armonizarea, coerența și complementaritatea politicilor naționale cu cele comunitare. În același timp, strategia dată susține necesitatea definirii strategiilor și politicilor naționale reieșind din particularitățile Republicii Moldova.

După părerea autorilor, societatea autohtonă are un nivel de percepție foarte înalt asupra inovațiilor. Tehnologiile noi sunt acceptate ușor, fiind utilizate în viața cotidiană. La moment, utilizând în marea majoritate produse noi de import, cetățenii Republicii Moldova așteaptă aceleași efecte și de la producătorii autohtoni. Totodată, așteptările sunt și în domeniul apariției de noi capacități de producere, de locuri de muncă, de îmbunătățire a calității vieții.

Un set aparte de așteptări sunt față de mediul de cercetare, atât din partea guvernării, cât și din partea societății civile, iar discuțiile din ultimul timp doar subliniază acest fapt. Finanțările raportate la PIB majorate semnificativ după 2004 au condiționat așteptări din partea societății față de mediul de cercetare. Mai mult ca atât - în ultimul timp, se poartă discuții foarte aprinse, se fac studii diferite privind gestionarea cercetării și efectelor acesteia. Societatea dorește un rezultat semnificativ, în termeni cât mai restrânși.

Economia inovațională, după părerea autorilor, este acea economie, creșterea căreia este asigurată, în mare măsură, de dezvoltarea afacerilor inovaționale prin intermediul tehnologiilor noi și a produselor și serviciilor inovaționale. Pentru a da o astfel de accelerare de creștere este necesară identificarea priorităților cu potențial de creștere economică rapidă și concentrarea eforturilor de stimulare a dezvoltării acestor sectoare.

La baza dezvoltării economiei inovaționale, în special a selectării sectoarelor prioritare, se consideră următorii principii [3]:

1. Sectorul este asigurat cu cea mai importantă componentă – competența umană sau această componentă poate fi rapid dezvoltată;
2. În țară există tradiții locale, unice în regiune sau lume, ce creează o oportunitate istorică de explorare;
3. Există un trend ascendent global care poate fi utilizat sau la care se poate de raliat cu efort de pregătire minim.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Știința și inovarea se consideră factori decisivi pentru creșterea economică, elemente principale în strategia și politica de stat pentru fiecare țară [4]. Starea reală a economiei R. Moldova reflectă eficiența joasă a activității inovaționale. A scăzut simțitor nivelul produselor autohtone și toți indicatorii de formare și utilizare a invențiilor. Continuu se reduce numărul elaborărilor tehnico-științifice de formare a unor materiale noi, utilaje performante, modele de tehnică nouă. Conform datelor Biroului Național de Statistică din Moldova doar în perioada aa.2000-2009 volumul proiectelor și lucrărilor tehnologice, lucrări de executare a mostrelor tehnologice s-a redus de la 36,6% din numărul total de elaborări la 20,1%. Baza materială a întreprinderilor de cercetări a îmbătrânit moral și fizic. Nivel critic au atins procesele de îmbătrânire al fondurilor fixe industriale. Uzura lor actualmente constituie peste 50%, inclusiv partea activă – peste 60%. Renovarea fondurilor fixe derulează lent, cu 3-4% anual.

*Numărul de organizații de cercetare pentru perioada 2000-2009 a scăzut de la 83 la 68 de unități, iar numărul de specialiști-cercetători care efectuează activități de CD au scăzut cu 35%. Științei și cercetării au fost aduse daune considerabile, lipsind cercetările de funcție importantă aplicativă – adaptare la nevoile și capacitățile de producție [5].*

Potențialul intelectual al științei și a sectorului de inovare (cercetătorii, inventatorii, inginerii, angajații serviciilor de breveta-re etc.), într-o măsură mai mare nu au cerere, ceea ce duce la degradarea sa rapidă. Nivelul de culturi a inovării în întreaga țară este extrem de scăzut, atât în producție și servicii, precum și instituțiile de cercetare. Din cauza sistemului ineficient de înregistrări statistice și financiare activității inovative, cheltuieli pentru ele - nu există informații privind nivelul său în companii și organizații.

*Activitățile de transfer tehnologic, cu sprijinul de stat se înfiripează doar în ultimii 4-5 ani cu înființarea în Republica Moldova (2007) a Agenției pentru Inovare și Transfer Tehnologic (AITT) [3].* Structurile pentru finanțarea activităților inovatoare în țară într-adevăr este foarte modestă: Ele sunt angajate în principal în sprijinirea întreprinderilor mici, oferindu-le suport financiar și servicii de consultanță. Statul, începând cu anul 2004, 2008 a sporit în mod semnificativ alocările pentru știință și inovare.

*În aa.2001-2004 ea a constituit 0,18-0,22% din PIB; în 2005 – 0,37%; în 2006 – 0,46%; în 2007 – 0,65%; în 2008 – 0,7%. Însă, din 2009 finanțarea științei s-a diminuat în 2009 – 0,5%, în 2010 – 0,53% din PIB [3].* Dacă cheltuielile alocate dezvoltării științei și susținerii inovației în sectorul real vor rămâne la acest nivel scăzut, proiectat pentru 2012 de 1% din PIB, situația poate fi deplorabilă. Cu aceste fonduri construcția unei economii inovatoare este amânată pentru o lungă perioadă de timp și poate rămâne doar un mit. Moldovei acum îi este necesar măcar de a menține cel puțin cantitatea planificată de finanțare pentru știință.

În cadrul politicilor guvernamentale, activitățile de inovare până la momentul actual nu au avut o susținere reală. Cu toate că se declară necesitatea de a dezvolta o economie bazată pe cunoaștere, finanțarea cercetării se micșorează în ultimii 2 ani consecutiv, iar alte activități în domeniul inovării nu sunt prevăzute în documentele de politici de stat. Aceasta, în mod firesc, nu a facilitat dezvoltarea inovațiilor. Totuși, prin decizia de a formula o strategie în domeniul inovării, guvernul arată un interes față de acest domeniu [6].

Așadar, în scopul creării infrastructurii inovaționale, în anul 2007 s-au introdus modificări și completări în Codul fiscal și Codul vamal, prin care au fost acordate rezidenților parcurilor științifico-tehnologice și incubatoarele de inovare importante înlesniri fiscale, vamale și tarifare:

- scutirea de plata TVA (20%) pentru mărfurile și serviciile importate din străinătate;
- scutirea de plata TVA (20%) pentru mărfurile și serviciile procurate pe teritoriul Moldovei;
- scutirea de achitarea taxelor vamale (5%) pentru mărfurile și serviciile importate;
- scutirea de plata impozitului pe venit pentru 3 perioade de impozitare;
- reducerea tarifelor pentru аренда încăperilor și serviciile comunale pentru rezidenții, amplasați pe teritoriul parcului științifico-tehnologic sau al incubatorului de inovare.

În tabelul 1 este prezentată analiza SWOT a sistemului de inovare al Republicii Moldova.

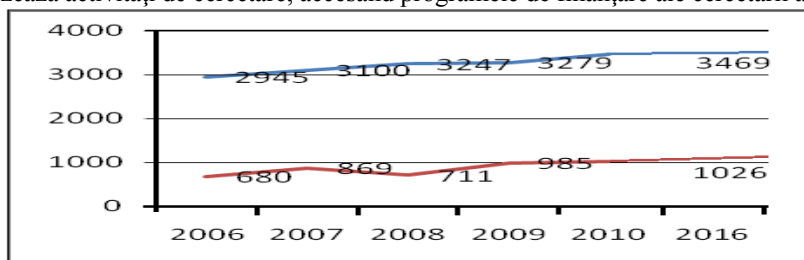
**Tabelul 1. Analiza SWOT a sistemului inovațional**

<i><b>Puncte forte:</b></i>	<i><b>Puncte slabe:</b></i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Existența unei rețele de organizații de cercetare și inovare care dispun de o anumită experiență în domeniu și de potențial uman calificat;</li> <li>• Un sistem de management al proprietății intelectuale destul de matur, dar și în continuă dezvoltare;</li> <li>• Experiența a 2 parcuri și 1 incubator;</li> <li>• Existența în institutele academice și universități a persoanelor responsabile de inovare și internaționalizare;</li> <li>• Un număr de brevete, anual înregistrate raportat la 1 milion de locuitori, la nivel mediu european;</li> <li>• Inventatori remarcabili, posesori de mențiuni la saloanele internaționale de invenții;</li> <li>• Nivel relativ bun de internaționalizare a cercetării și aderarea în viitorul imediat următor la PC7 în calitate de membru asociat, cu drepturi depline;</li> <li>• Apariția companiilor (în special cu capital străin) care introduc inovații pe piața RM;</li> <li>• Conectarea atât la sistemul inovațional al CSI, cât și la cel al UE;</li> <li>• O generație tânără inventivă și orientată spre tot ce este nou.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inovarea este absentă în politicile de stimulare a antreprenorialului;</li> <li>• Cadru legal cu stimulare insuficientă a activităților de inovare;</li> <li>• Infrastructura inovațională se află în stare incipientă;</li> <li>• Neonorarea obligațiilor de către stat privind alocarea facilităților fiscale rezidenților;</li> <li>• Lipsa unei politici clare privind susținerea activităților inovaționale, în special a activităților non-tehnologice;</li> <li>• Deși a fost luată decizia de a înființa al 3-lea PȘT (Micronanoteh), nu s-a reușit identificarea posibilităților de finanțare a creării lui;</li> <li>• Cu toate că în Codul cu privire la Știință și inovare a fost prevăzută creșterea importantă a finanțărilor bugetare pentru cercetare, inovare, transfer tehnologic și pentru crearea infrastructurii inovaționale, astfel încât către anul 2011 acestea să atingă 1% din PIB, aceasta prevedere nu a fost atinsă, nivelul pentru 2011 fiind la nivel de 0.46% din PIB;</li> <li>• Lipsa actelor legislative privind capitalul de risc;</li> <li>• Capacitate de absorbție slabă a inovațiilor tehnologice de către sectorul de producere;</li> <li>• Lipsa statisticilor oficiale privind activitatea de inovare;</li> <li>• Legătura slabă între mediul de cercetare și cel de afaceri;</li> <li>• Cercetătorii din Republica Moldova nu sunt stimulați spre implementarea rezultatelor obținute;</li> <li>• Insuficiențele sistemului educațional în vederea instruirii și formării continue a specialiștilor în managementul inovării, în protecția, evaluarea și marketingul obiectelor de proprietate intelectuală.</li> </ul>

<b>Oportunități</b>	<b>Riscuri</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trend global ascendent al cererii de inovație;</li> <li>• Posibilitatea de dezvoltare a inovării și afacerilor inovaționale la nivel regional, utilizând mecanismele UE;</li> <li>• Dezvoltarea în continuare a mecanismelor de cofinanțare a proiectelor din domeniul inovării de către stat, dar și a altor facilități pentru companiile inovaționale;</li> <li>• Crearea condițiilor de stimulare a inovațiilor în mediul de afaceri, în special a celor orientate spre exporturi;</li> <li>• Regimurile speciale de comerț atât pe dimensiunea estică, cât și cu UE;</li> <li>• Dezvoltarea culturii inovaționale inclusiv prin educație și conexiunea tot mai strânsă dintre cercetare și firme;</li> <li>• Extinderea cooperării internaționale în domeniul cercetării-dezvoltării, în special în cadrul UE, inclusiv prin participarea în programe și proiecte de inovare;</li> <li>• Elaborarea noii Legi cu privire la IMM-uri;</li> <li>• Elaborarea și adoptarea Codului Educației.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dezvoltarea afacerilor tradiționale în continuare în defavoarea celor inovaționale</li> <li>• Codul educației nu va fi adoptat sau va fi adoptat într-o formă care nu va asigura pregătirea unui potențial uman competent și concurent pe piața globală</li> <li>• Continuarea exodului specialiștilor calificați din sfera cercetării-inovării în alte domenii de activitate și peste hotare</li> <li>• Lipsa personalului calificat pentru dezvoltarea afacerilor cu intensitate tehnologică înaltă</li> <li>• Posibilități reduse de finanțare a activităților de inovare</li> <li>• Capacitatea de absorbție a inovațiilor va rămâne la un nivel scăzut</li> <li>• Nu se vor acorda stimulente pentru educația de-a lungul vieții</li> <li>• Nu se va resimți impactul cercetării asupra economiei naționale și societății.</li> </ul>

*Sursa: Strategia în domeniul inovării a Republicii Moldova pentru anii 2012-2020[6].*

Sistemul de inovare al Republicii Moldova include actori, cum ar fi instituțiile de cercetare, Agenția pentru Inovare și Transfer Tehnologic (AITT), Agenția de Stat pentru Proprietate Intelectuală (AGEPI), 2 PST și 1 Incubator Inovațional, universități, ODIMM care sunt la o etapă incipientă de dezvoltare, ducând lipsa elementelor esențiale ale unui sistem inovațional modern. Actorii domeniului cercetării-dezvoltării autohton includ 51 de instituții de cercetare acreditate, 12 sunt universități, 20 – instituții de profil (agricol – 7; medicină – 10; socio-uman – 3, TIC - 1) și 19 membri instituționali - institute ale AȘM. Toate aceste instituții realizează activități de cercetare, accesând programele de finanțare ale cercetării administrate de către AȘM.



**Figura 1. Dinamica numărului de cercetători în Republica Moldova**

*Sursa: Raportul AȘM pentru anul 2016*

Performanța inovațională a Republicii Moldova în comparație cu țările UE este cu mult mai mică decât media UE indicată în ino-barometrul european. Capacitatea inovațională a firmelor din Moldova este joasă, iar legăturile dintre firmele inovative, în special IMM-urile, practic lipsesc. Din această cauză, impactul inovațional asupra economiei naționale este mic, iar Moldova înregistrează un nivel foarte jos a personalului angajat în producere cu intensitate tehnologică înaltă, aceasta fiind valabil și pentru capitolul exporturi.

Totodată, a fost detrimentul și faptul că responsabilitatea pentru promovarea activității inovaționale a fost lăsată doar pe seama AȘM, care, chiar dacă are instrumentele de generare a inovațiilor, nu are influența directă asupra sectorului real al economiei, iar finanțările alocate pentru cercetare au fost destul de mici ca să fie posibil de a aloca fonduri impunătoare pentru dezvoltarea celor mai diferite tipuri de inovații sau să ajute firmele să inoveze.

Totodată, a fost detrimentul și faptul că responsabilitatea pentru promovarea activității inovaționale a fost lăsată doar pe seama Academiei de Știință a Moldovei, care, chiar dacă are instrumentele de generare a inovațiilor, nu are influența directă asupra sectorului real al economiei, iar finanțările alocate pentru cercetare au fost destul de mici ca să fie posibil de a aloca fonduri impunătoare pentru dezvoltarea celor mai diferite tipuri de inovații sau să ajute firmele să inoveze.

Tot cu scopul prosperării sistemului economic autohton prin dezvoltarea antreprenorialului inovațional, de către Academia de Științe a Moldovei, Institutul de Economie, Finanțe și Statistică, Agenția pentru Inovare și Transfer Tehnologic și Direcția Integrare Europeană și Cooperare Internațională, a fost elaborată Concepția de dezvoltare a antreprenorialului inovațional în Republica Moldova [3]. Ea stabilește obiectivele, direcțiile și căile de dezvoltare a antreprenorialului inovațional în Republica Moldova, conține principiile și mecanismele de implementare ale acesteia, ce vor asigura în rezultat condiții favorabile pentru dezvoltarea subiecților business-ului inovațional mic și mijlociu.

Concepția dată corespunde priorităților dezvoltării socio-economice pe termen lung, reflectate în Programul Guvernului Republicii Moldova „Integrarea Europeană: Libertate, Democrație, Bunăstare” 2009-2013. La elaborarea Concepției s-a ținut cont de următoarele materiale: Programul de Stat de susținere a dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii în anii 2009-2011, Codul Republicii Moldova cu privire la Știință și Inovare, rapoartele Biroului Național de Statistică etc.

Concepția se bazează pe următoarele principii:

- Inovațiile sunt instrumentul de creștere economică accelerată, atât la nivel de întreprindere, cât și la cel de economie în general;
- Utilizarea inovațiilor permite crearea unui produs competitiv cu o valoare adăugată sciento-intensivă importantă. În economia globală, inovațiile sunt un mijloc eficient de concurență, contribuind la reducerea costului produselor, la atragerea investițiilor, la îmbunătățirea imaginii producătorului, deschiderea piețelor noi;

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

- Sursa primară de dezvoltare inovațională o reprezintă potențialul tehnico-științific național al Republicii Moldova. Aceasta este condiționată nu numai de faptul ca se implementează rezultate a cercetării naționale, dar și de asigurarea unei capacități umane de percepere și utilizare a rezultatelor cercetării și tehnologiilor importate din alte economii;
- Dezvoltarea antreprenorialului inovațional trebuie să se bazeze pe parteneriatul dintre guvernare, antreprenorial, dar și societate;
- Guvernarea va susține dezvoltarea antreprenorialului inovațional prin dezvoltarea instrumentelor facilitatoare a proceselor inovaționale, dar, în primul rând, prin stimularea inovațiilor prin intermediul instrumentului de consum public;
- Suportul inovațiilor se va direcționa spre IMM-uri, dar considerând direcțiile prioritare pentru economia Moldovei: eficiența energetică, tehnologiile informaționale, protecția mediului și a sănătății, crearea de noi locuri de muncă și nivelul de calificare a acestora, dezvoltarea zonelor defavorizate, grad înalt de prelucrare a materiei prime etc.;
- Prezenta Concepție este orientată spre crearea condițiilor pentru dezvoltarea parteneriatelor între știință și business, precum și intensificarea activității de afaceri în Republica Moldova.

După părerea noastră, prin activitatea inovațională a întreprinderii se subînțelege forma de activitate privind transformarea ideii (de obicei, a rezultatelor cercetărilor și elaborărilor științifice sau a altor realizări științifico-tehnice) în produse, noi sau perfecționate din punct de vedere tehnologic, precum și în procesele tehnologice.

Scopul prezentei Concepții constă în formularea obiectivelor activității inovaționale în Republica Moldova, identificarea metodelor și mecanismelor de atingere ale acestor obiective, considerând principiile de dezvoltare ale societății Republicii Moldova, formulate în diferite documente de politici, potențialul existent în țară (valori, tradiții, resurse), realitățile, cerințele și provocările economiei globale bazată pe competitivitatea, competență și capacități de dezvoltare.

Dezvoltarea organizațiilor de cercetare, științifico-educative, a întreprinderilor tehnologice, a întreprinderilor mici și mijlocii cu afaceri high-tech vor crea capacități și posibilități de penetrare a piețelor regionale, atât din est, cât și din vest. Inovația se consideră realizată dacă este lansată pe piață sau în procesul de producere [3].

Reieșind din informația cercetată, putem constata că obiectivul general al dezvoltării inovaționale constă în asigurarea unei creșteri economice bazate pe producerea de produse și servicii noi, inovaționale cu o bază tehnologică și științifică, care le asigură avantaje concurențiale pe piață. Obiectivele specifice ale dezvoltării economiei inovaționale în Republica Moldova, după părerea noastră, pot fi considerate următoarele:

1. Majorarea bunăstării cetățenilor Republicii Moldova;
2. Consolidarea populației în jurul unei idei naționale;
3. Transformarea Republicii Moldova într-o regiune atractivă atât din punct de vedere investițional, cât și din punct de vedere al nivelului de trai, iar dezvoltarea ei economică bazându-se pe o strategie eficientă de creare și aplicare a cunoștințelor și implementare a inovațiilor;
4. Crearea condițiilor pentru dezvoltarea afacerilor prin utilizarea potențialului științific și tehnologic al Republicii Moldova;
5. Asigurarea unei creșteri semnificative a valorii adăugate, asigurată de către afacerile inovaționale;
6. Dezvoltarea afacerilor inovaționale în diferite sectoare ale economiei, astfel încât cota produsului inovațional să asigure o creștere accelerată a PIB-ului cu o valoare similară mediei europene;
7. Dezvoltarea capacității umane și de management a afacerilor inovaționale.

Crearea condițiilor favorabile pentru dezvoltarea antreprenorialului inovațional, după cum consideră autorii, poate determina o creștere economică bazată pe cunoaștere, asigurând durabilitatea acestei creșteri. Drept subiecți ai antreprenorialului inovațional autohton sunt considerate întreprinderile și organizațiile angajate în activități inovaționale. Altfel spus, subiecți ai activității inovaționale sunt persoanele fizice și juridice, implicate direct în crearea, implementarea și diseminarea inovațiilor, inclusiv: organizațiile științifice de cercetare, întreprinderile mici și mijlocii inovaționale, întreprinderile industriale, ce elaborează și produc produse noi, întreprinderile și organizații cu infrastructura inovațională, precum și alți subiecți ai proceselor inovaționale.

La etapa actuală noua politică de inovare a UE se formează la nivel național și regional, bazată pe un număr mare de strategii și politici, programe și planuri. Caracteristica sa constă într-o varietate de etape și mecanisme. Acesta are ca scop eliminarea fragmentării politicii tehnico-științifice, tehnologice și inovaționale, scopul principal fiind formarea unei piețe inovaționale europene unice pentru competitivitate cu SUA și în alte țări. Eliminarea fragmentării verticale și orizontale la nivel macro trebuie să fie efectuate prin coordonarea politicilor naționale între ele și cu UE, la nivel micro – prin convergența politicilor de întreprinderi private cu universitățile și sectorul public prin dezvoltarea de rețele și grupuri și clustere. Ca rezultat, se formează un sistem unic european de inovare, care are un caracter multe-nivel, antrenând țările vecine. Prin cooperare activă cu țările-terțe, UE este încorporată în sistemul de inovare la nivel mondial. Acum, există mai mult de 12 planuri naționale de inovare, mai mult de 10 diferite programe europene de CDI [8].

În anul 2010 a expirat acțiunea „Strategia de la Lisabona”, adoptată de UE în anul 2000 pe 10 ani, în condițiile concurenței din partea SUA și Japoniei, precum și amenințarea din partea creșterii economiilor asiatice. Obiectivele strategice preconizate nu au fost realizate. Deci, nu a fost rezolvată sarcina principală în domeniul formării de locuri de muncă, reducerea stratificării sociale, nu au fost rezolvate problemele privind îmbătrânirea populației europene; utilizează, în mod ineficient a noilor tehnologii informaționale, care nu au condus la o creștere dinamică a productivității în comparație cu SUA. Se remarcă nivelul slab al activității de afaceri. Un impact negativ l-au avut schimbările climatice la nivel mondial, sănătatea, mediul, securitatea, concurența din partea unor țări în creștere (China și India). La nerespectarea Strategiei de la Lisabona au contribuit atât factori externi, cât și interni [7]. Către factorii externi se referă: criză globală din 2008-2009, amenințări teroriste etc. Iar factorii interni pot fi asociați cu cauzele, cum ar fi:

- planuri strategice prea mari, în absența unor instrumente pan-europene pentru punerea în aplicare;
- dificultăți privind responsabilitatea globală și incapacitatea statelor-membre UE pentru acțiuni coordonate (divizarea responsabilităților între UE și statele-membre);
- neîndeplinirea obligațiilor de către țările-membre cu privire la reformele structurale;

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

- nu a fost restructurat bugetul UE în conformitate cu noile provocări, din cauza noilor membri;
- nu este rezolvată problema brevetului european.

În centrul strategiei de creștere economică Europa 2020 se află prioritățile FSE – ocuparea forței de muncă, educația și incluziunea socială. În întreaga Uniune, proiectele FSE de la nivel local fac ca această strategie să devină realitate, sprijinind redresarea economică, dezvoltarea abilităților, crearea de locuri de muncă, crearea de oportunități și reducerea numărului celor care suferă de pe urma sărăciei. Recenta criză financiară și efectele acesteia asupra economiilor naționale au demonstrat cât este de importantă restabilirea creșterii durabile prin investiții în oameni – iar aceasta este tocmai esența FSE.

În mileniul trei „Strategia-2020” (în schimbul obiectivelor nerealizate de la Lisabona), sunt invocate trei direcții noi:

1. Creșterea „moale” (stimularea/promovarea cunoștințelor, inovării, educației și societății digitale).
2. Creșterea „durabilă” (schimbări climatice, energia și mobilitate).
3. Creșterea „socială” (ocuparea forței de muncă și creșterea profesională, reducerea sărăciei).

**Locul central în „Strategia 2020” îl ocupă inițiativa de a crea o „Uniune a inovării”** [9], ce este un plan global pentru a pune în aplicare o strategie de inovare a UE (Planul european de inovare). Acesta își propune să promoveze lanțul inovării complet de la idee la produsul finit pe piață, crearea condițiilor pentru economia de inovare, precum și construirea unei piețe inovaționale unice europene pentru a spori capacitatea competitivității cu privire la SUA și alte țări.

Planul de inovare se concentrează la soluționarea politicii de inovare privind problemele acute ale societății europene: mediul, sănătatea, schimbările demografice, care afectează o gamă largă de sectoare, inclusiv industria și servicii, sectorul public și privat, învățământul superior. În legătură cu acest concept propus extins de inovare – inovației se atribuie nu numai tehnologia, ci și modele de afaceri, design, branding și servicii, apariția de inovare nu este exclusiv pentru afaceri acest sector, dar, de asemenea, sectorul public și cel social.

Conceptul de „Uniune inovativă”, lansat de Comisia Europeană în Comunicarea din 6 octombrie (IP/10/1288, MEMO/10/473) și prezentat la Consiliul Competitivității UE de la Luxemburg din 11-12 octombrie 2011, statuează o abordare strategică a inovării, condusă de la cel mai înalt nivel politic.

Un studiu recent arată, ca îndeplinirea țelurilor Strategiei Europa 2020 de a crește investiția în CDI până la 3% din PIB ar putea crea 3,7 milioane de locuri de muncă și majora PIB-ul anual al UE cu până la 795 mld. euro la nivelul anului 2025. De asemenea, ar fi nevoie de o suplimentare cu încă un milion a numărului de cercetători existenți actualmente.

Comisarul European pentru Cercetare, Inovare și Știință, Máire Geoghegan-Quinn și vicepreședintele Antonio Tajani, responsabil pentru industrie și antreprenorial, au spus: „Ieșind din criza în „colții” competiției globale, ne confruntăm cu urgența inovației. Dacă nu transformăm Europa într-o Uniune inovațională, economiile noastre se vor „ofili”, iar ideile și talentele se vor irosi. O mare schimbare a performanței europene în inovație este singura cale de a crea locuri de munca stabile și bine plătite care să combată presiunile globalizării”.

Totalurile principale ale politicii de inovare efectuate în țările UE de la data adoptării primului plan de acțiuni cu privire la răspândirea inovărilor în Europa (1996):

1. *Toți membrii Uniunii Europene promovează politica de inovare.* Activitatea în sfera inovărilor a devenit o politică nouă orizontală, care întrunește economia, industria și activitatea tehnico-științifică, crearea noilor structuri și instrumente pentru politica de inovare;
2. *Continuă reformele sistemului de patente*, care trebuie să garanteze o determinare înaltă juridică și acordare a normelor juridice în diferite țări, precum și să asigure privilegiile considerabile privitoare la valoarea și simplificarea procedurilor de eliberare a patentelor.
3. *Reglementarea administrativă și de stat continuă să rămână a fi deosebit de complicată.* Acesta este un obstacol esențial pentru crearea întreprinderilor noi și organizarea activității antreprenoriale, influențează negativ asupra răspândirii și implementării inovărilor. Astfel, reglementarea excesivă la aprobarea produselor noi sporește valoarea elaborării și termenul de apariție al mărfii pe piață.
4. *Continuă stimularea investițiilor în inovări.* În ultimii ani, în țările UE au fost efectuate reorganizări esențiale ale condițiilor de finanțare a inovărilor prin intermediul capitalului de risc. Se majorează volumul general al capitalului acționar, atras de către companiile europene private și al capitalului de venituri.
5. *Se efectuează susținerea cercetărilor, care se finalizează cu implementarea inovărilor.* Politica de inovare a țărilor UE presupune extinderea transmiterii informației din organizațiile de stat de cercetare în producție.
6. *Permanent se ameliorează utilizarea tehnologiilor noi de către întreprinderi prin intermediul utilizării diverselor metode:* „parcuri științifice”, centre tehnologice regionale, servicii de comunicare între organizațiile academice și cele de cercetare, precum și proiecte demonstrative.
7. *Se creează „centrele tehnologice”* într-un șir de țări (susținerea centrelor, care reprezintă grupe de întreprinderi care interacționează între ele și care pot colabora, de asemenea, și cu organizațiile de cercetare).
8. *Apar noi companii scientio-intensive în țările UE.*

*Europa trebuie să-și accelereze investițiile în cercetare și inovare.* În prezent, UE progresează lent spre atingerea obiectivului de a investi 3% din PIB în cercetare și dezvoltare (2,01% în 2009), însă decalajul față de principalii concurenți crește tot mai mult, mai ales din cauza faptului că întreprinderile investesc mai puțin în cercetare și dezvoltare. În 2008, 24% din totalul cheltuielilor mondiale pentru cercetare și dezvoltare au fost realizate în UE (29% în 1995). În raport cu PIB-ul, în Japonia sau în Coreea de Sud întreprinderile investesc de două ori mai mult decât în Europa.

1. *Investițiile acumulate în cercetare și inovare produc un efect contra ciclic* în perioadele de criză economică. De aceea, țările, care și-au intensificat investițiile în cercetare și inovare, au perspective mai bune de ieșire din criză. În 2009, șaptesprezece state membre au reușit să-și mențină sau să-și mărească bugetul pentru cercetare și dezvoltare, iar în 2010 numărul lor era șaisprezece.
2. *Investițiile în inovare trebuie să fie mai „inteligente”.* Țările cu cele mai bune performanțe în materie de inovare și-au concentrat investițiile asupra unei strategii de specializare inteligente, care combina politicile de stimulare a ofertei (cum

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

sunt: subvențiile publice pentru învățământul superior, cercetarea și dezvoltarea în sectorul întreprinderilor, capitalul de risc și infrastructurile științifice și tehnologice) și politicile de stimulare a cererii (cum sunt: achizițiile publice de produse inovatoare, standardizarea, bazată pe performanțe și reglementarea pro-concurențială a piețelor produselor).

3. *Formarea personalului cu înaltă calificare trebuie să corespundă necesităților întreprinderilor.* Numai 46% dintre cercetătorii din UE lucrează în sectorul întreprinderilor. De aceea, statele-membre ar trebui să-și adapteze sistemele de învățământ, astfel încât să sporească acest procent, garantând, totodată, o mai bună satisfacere a necesităților întreprinderilor.
4. *Integrarea și internaționalizarea cercetării duce la creșterea randamentului investițiilor.* Internaționalizarea și producția eficientă de excelență științifică se consolidează reciproc. Fluxurile de cunoștințe din interiorul Europei (respectiv fluxurile de studenți, cooperarea în materie de co-publicații și co-brevete) constituie un atu important și urmează să fie îmbunătățite ulterior, ca urmare a finalizării Spațiului European de Cercetare. Aceste fluxuri sunt însă concentrate într-un număr restrâns de țări vest-europene.
5. *Existența unor condiții-cadru nefavorabile împiedică transformarea cunoștințelor în produse și servicii comercializabile.* Europa pierde tot mai mult teren în ce privește exploatarea rezultatelor activității de cercetare. UE este cel mai mare producător mondial de publicații științifice supuse evaluării inter pare (29% - în 2009), însă în Japonia și Coreea de Sud ritmul de creștere a numărului de cereri de brevete depuse în temeiul Tratatului de Cooperare în domeniul Brevetelor (PCT) este aproape dublu față de cel din UE. Jumătate dintre statele membre nu produc deloc brevete de înaltă tehnologie validate de Oficiul European de Brevete (OEB). Sunt necesare măsuri suplimentare pentru a proteja și gestiona într-un mod mai rentabil proprietatea intelectuală. Brevetul comunitar negociat în prezent va constitui un important punct de plecare.
6. *Europa dispune de un potențial important în materie de invenții tehnologice capabile să soluționeze problemele societății.* În 2007, UE a înregistrat 40% dintre brevetele legate de tehnologiile de combatere a schimbărilor climatice. Acest lucru demonstrează că investițiile orientate în cercetare și demonstrație, realizate în sectoare-cheie, combinate cu măsurile de sprijinire a dezvoltării piețelor, pot duce la realizarea de noi tehnologii și inovații. Acesta este spiritul parteneriatelor europene pentru inovare lansate de Uniunea Inovării.
7. *Avem nevoie de IMM-uri mai inovatoare și mai dinamice.* UE trebuie să recupereze distanța față de SUA în ceea ce privește intensitatea cercetării în sectoarele de înaltă și medie tehnologie. Cu alte cuvinte, are nevoie de schimbări structurale, atât inter, cât și intra-sectoriale. Unele țări europene, precum Austria și Danemarca, au realizat această schimbare structurală trecând la o economie bazată într-o mai mare măsură pe cunoaștere. De asemenea, multe dintre aceste țări și-au revenit cu mai mult succes din criza economică. Elementele comune care stau la baza acestui succes sunt existența unor IMM-uri inovatoare și dinamice, valorificarea excelenței științifice din sectorul cercetării publice și realizarea unor condiții-cadru favorabile introducerii de noi cunoștințe pe piață.

Referitor la Republica Moldova menționăm, că la noi în țară este elaborat Proiectul sistemului de evaluare a activității tehnico-științifice și de inovare, aprobat la ședința Consiliului Suprem pentru Știință și Dezvoltare Tehnologică al Academiei de Științe a Moldovei și la seminarul științific (*Workshop on science, ethnology and innovation indicators: trends and challenges*), organizat de către experții UNESCO (or. Moskova).

Autorii propun spre promovare unele din scopuri principale ale politicii de inovare în Republica Moldova și în țările UE. În acest context momentele principale ale politicii de inovare devin următoarele:

1. *Unicitatea politicii în sfera inovărilor.* Comunitatea Europeană trebuie să coordoneze utilizarea rezultatelor executării programelor adoptate la nivel regional și național.
2. *Mediul stabil, care contribuie la răspândirea inovărilor.* Reglementarea de stat este un element necesar pentru politica de inovare, însă reglementarea excesivă servește drept obstacol pentru dezvoltarea întreprinderilor, în special a celor sciento-intensive.
3. *Susținerea creării și dezvoltării întreprinderilor sciento-intensive.* În Europa este necesar mediul contemporan, care ar favoriza crearea producțiilor tehnologice avansate noi și apariția și dezvoltarea întreprinderilor sciento-intensive în ansamblu.
4. *Ameliorarea interacțiunii dintre unii participanți ai implementării inovărilor.* Fiecare întreprindere-business atât din sfera de producție, cât și din sfera serviciilor, din sectorul tradițional al economiei ori din economia informațională trebuie să tindă către obținerea privilegiilor de la implementarea inovărilor. În acest scop întreprinderile au nevoie de accesul la cunoștințe, la experiența acumulată, susținerea financiară, serviciile consultative și informațiile de piață, perfecționarea colaborării dintre întreprinderi și alți participanți ai procesului de implementare a inovărilor, răspândirea inovărilor asupra întregii economii și structuri sociale.
5. *Societatea, deschisă către inovări.*

#### **REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:**

1. Christensen, C. M. & Raynor, M. E., *The innovator's solution*, Boston, Harvard Business School Press, 2003.
2. *Codul cu privire la știință și inovare nr. 259-XV din 15 iulie 2004*, în: Monitor Oficial al R. Moldova nr. 125-129 (1479-1483) din 30 iulie 2004, Chișinău.
3. *Concepția de dezvoltare a antreprenorialului inovațional în Republica Moldova*, AȘM, Chișinău, Editura Știința, 2010.
4. *Hotărârea Guvernului cu privire la aprobarea Acordului de parteneriat între Guvern și Academia de Științe a Moldovei pentru anii 2009-2012 nr. 27 din 22.01.2009*, în: Monitorul Oficial Nr. 19-21, art. nr. 79, Chișinău.
5. *Industrial policy realities and perspectives (доклад министра экономики РМ Лазарева, Workshop on Cross-Border Clusters - a way towards SMEs" Europeanization*, Chisinau, Moldova 24 September 2010.
6. *Strategia în domeniul inovării a Republicii Moldova pentru anii 2012-2020*, în: Monitor Oficial al R. Moldova nr. 227-232 din 23.12.2011, Chișinău.
7. *World Economic Forum, Global Competitiveness Report, 2003-2007.*
8. Глинкина С.. *О трансформации экономических систем в странах Центральной и Восточной Европы*, în: Общество и экономика № 5, p.133-141, Москва, 2002.
9. <http://lex.justice.md/index.php?action=view&view=doc&lang=1&id=335841>.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*  
**TRAKING UPON ROMANIAN E.U. INTEGRATION CONCERNING  
SUSTAINABILITY EXIGENCIES ON ROMANIAN TRANSPORTATION MARKET**

**BOGDAN Drăgan George**  
**BLEOJU Gianita**  
**BREBEANU Antoaneta,**  
*University „Dunarea de Jos” of Galati, Romania*

**Abstract:** *In the current, dynamic and strongly competitive business scenario, any organization needs to define very well what they are able to offer to its final customers, focusing primarily on introducing relevant knowledge into goods and services offered on the market so they can gain a considerable competitive advantage over its competitors. Strong competition from the market has forced organizations to cut costs. One of the most used methods is to reduce labor, leading to early retirement and increasing labor mobility, resulting in a loss of organizational knowledge. Organizations that have technologies through which they can exploit business data so that they become relevant knowledge usable in their domain will be aware of their benefits and will consider additional investment in staff training that will automatically lead to the creation of competitive advantage. The competitive advantage could be the identification of trends, unusual patterns and hidden relationships of market players that can provide important signals on how the organization can act in the future.*

**Keywords:** *knowledge heritage, competency, commitment, intellectual capital, structural organization.*

For any organization to create new, relevant knowledge and adding it to existing knowledge inheritance, all the resources that enter that organization must pass through two particularly important processes: *combining and sharing*.

*Combining and creating knowledge.* Combination is the process considered to be one of the foundations of economic enrichment. New knowledge can be obtained by incremental change and development of existing knowledge. Both types of knowledge creation require the creation of new combinations, either by combining elements that have never been linked or by creating new ways to combine elements that have been previously associated [5].

*Sharing and creating knowledge.* When resources are shared by a multitude of actors interested in the organization's activity, exchange becomes a must in order to combine these resources in order to form new knowledge for the organization. Because the intellectual capital of an organization is achieved by combining the knowledge and experience of the various actors involved, we can conclude that in order to really create a legacy of knowledge that has become a real organizational need, we are dependent on exchanges between individuals with the necessary expertise. The exchange involves the transfer of explicit knowledge, held individually or collectively, or, more recently, it can be achieved through social media or interdisciplinary activities in organizations [1].

In order to create a true inheritance of knowledge that implies relevant content, managers should guide all employee activities so that they meet a cumulative set of conditions [6]:

- creating the opportunity to achieve these combinations and exchanges for the exclusive purpose of creating knowledge, then becoming the organization's knowledge inheritance;
- anticipating the usefulness of the results of these exchanges and combinations by the parties involved in the process of creating new intellectual capital, even though they may not yet be able to know exactly what will happen from these collaborative relationships [10];
- training the ability to highlight and emphasize the importance of the motivation behind these actions;
- the development of combining capacities aimed at creating new intellectual capital.

The ability to identify and quantify intangible assets, such as intellectual capital, which is generating value, has become increasingly important for any organization. In order to be able to manage intellectual assets, organizations need to identify the sources from which they are emerging and how they can be created in a continuing form [8].

Measuring intellectual capital will serve management to recognize knowledge flows, the threats the organization might face, accelerate learning patterns, identify the most appropriate practices, and disseminate them within the organization, serving to increase innovation and profits [3].

Measuring intellectual capital at organizational level will provide an easy-to-understand, easy-to-transmit strategy for those at lower levels of the organization, providing them with non-financial information, gaining a change in organizational culture, and focusing managerial attention on topics of strategic importance. It is also necessary for top management of public-sector organizations to pay close attention to this issue [2].

Regardless of the methods used to measure, the intellectual capital audit remains a central managerial vulnerability, rooted on both limited understanding of human capital contribution on the generated value added and the accounting's inability to report common intellectual capital, as well. A partial solution is the creation of a special appendix at the end of the annual reports, but there is still a new difficulty, the managers' uncertainty as to what data should be included in these reports, and how detailed they should be. This intellectual capital can be a generator of lasting advantage, or even turn into information that will generate future investment for rail transport infrastructure.

A legacy of relevant knowledge is created over time and through the engagement and competence of employees in the organization, respecting organizational policies and using existing systems to help meet organizational goals [9].

Intellectual capital generated by a relevant knowledge legacy is one of the most important intangible assets an organization may have in terms of the fact that corporal assets tend to depreciate from the moment they were acquired. Managers efforts need to be directed towards the most effective transformation of organizational knowledge so that intellectual capital translates into added value for the end-user of the goods and services offered by the organization.

As the services market is steadily increasing, the importance of intellectual capital must increase proportionately. The development of the rail services market in particular is conditioned by the competence and dedication of the employees within the organization.

Employees with the greatest potential of generating intellectual capital later who could later be transformed into a knowledge legacy base have become essentially volunteers, as the best employees in an organization are constantly geared towards

finding new job opportunities, which What can be done easily for them, especially within private companies. In principle, experienced employees and relevant knowledge have the choice of where to work, but choose to stay within the organization because of their attachment and emotional attachment to it.

Managerial levels usually ignore or undermine the importance of intellectual capital. Due to the increasingly widespread changes in the global economy, employees are not sufficiently motivated to stay within an organization long enough to retire from it, not because of the lack of opportunity, but because of the enormous stress and increasing demands to which they are subjected.

Employees with the largest share of intellectual capital are often the least appreciated. When in organizations, in public sectors in general, the decision is made to invest significant amounts in order to train top managers so that they can strategically think and be able to act globally for the organization, it should be taken into account that the first An impression of the organization for end-users comes primarily from the employees who serve them, who may not be so dedicated to their work or who are sufficiently competent to answer the questions they have received, or sometimes fail to fully meet their needs. As a result, the overall image of the entire organization tends to depreciate.

Current investments are not aimed at creating intellectual capital that can lead to the formation of an inheritance of knowledge relevant to the organization. People should be considered to be the defining assets of the organization, especially those in the public rail transport field, for which we need to facilitate the development of a culture of learning throughout the organization with the ultimate objective of gaining competitive advantages over competitors in the context of a dynamic Accelerated business environment.

The main issue with which an organization's management can determine the success or failure of a partnership is the changes in the emotional state of the individuals directly involved in the creation of intellectual capital rather than the economic factors that may have been logical. Harmonization of emotional states to organizational work can be done through additional engagement, more effective communication, through which colleagues from different departments or external experts can find that they have multiple common points of interest.

Managerial practice has identified a number of impediments that diminish the organizational capacity to optimize and effectively use intellectual capital [7]:

- the global economic crisis has forced top management to change every 18 months, leading to the difficulty of establishing an innovation agenda or a clear strategic direction;
- there are companies that are unable to keep their tacit and explicit knowledge, as well as the processes by which the organization can obtain a substantial competitive advantage;
- engaging in projects just based on a personal agenda because they are consuming a lot of resources, impossible to close, and that always reappear to haunt you when and where you can not expect. The project managers choose to involve the organization's resources must always be chosen in the most objective manner, aligned with its business strategy;
- organizational leaders have to prove to be true mentors, try to avoid micro-management or the use of a dictatorial attitude as much as possible.

In the current context, at organizational level there is a process of job intellectualization, reducing the major differences between the management and the executive work, between the conceptual work and the operational work. It has been found that a too high degree of specialization of personnel leads to a decrease in productivity. In large, highly developed organizations, they act to provide posts that incorporate tasks of a certain diversity, complementary or convergent. Any organization that wants to be competitive and internationally strongly promotes the activity of research and development departments, I.T., marketing, planning, organization, technical and psychological [4].

Regarding the hierarchical relations, although they maintain their decisive role in the total relations, the way of exercise is less imperative. The research department is concerned about 20% of the research that does not have a direct link to the company's productive profile. The cause of this seemingly surprising approach is that the diversification of research according to staff inclinations often results in spectacular results in areas other than the core one. A trend that will intensify in the future is to amplify the information dimension of the structural organization. There are specialists in the field who believe that there is even a certain correlation between an organization's ability to consume information and the level of productivity in that organization.

At the level of the entire management structure, a major tendency to increase flexibility is highlighted.

However, in order to cope with the contextual changes, it is necessary to restructure what is required to reorient / redimension / redesign the whole or part of the organization's activity in order to maintain or strengthen a competitive advantage in the market and ensure the viability of the business.

The major causes of restructuring and major interventions in the company's business are those that affect the survival of the company, among them we can mention:

- the company's revenue and market share decline rapidly;
- a sharp decrease in profitability as a result of the progressive increase in production and operating costs;
- major difficulties in financing short and long-term business;
- general degradation of performance indicators.

Other causes that can trigger a restructuring process for a company are those that adversely affect its performance and development potential:

- the inefficiency of the organization's current management;
- non-adjustment of business objectives and strategies to the ever-growing business environment.

The purpose of starting a restructuring project for an organization is determined by the business lifecycle, the general context of the business environment and the organization's own performance. Restructuring may be required to:

- supporting the expansion and consolidation of the business;
- preparing for a market exit or integration into a group of companies;
- stabilization and survival of the company.



CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

The objectives of the restructuring are closely related to its purpose, they could be:

- identifying and eliminating those weaknesses that generate constant losses for the organization;
- reorganizing and optimizing activities that can generate sales, profit and liquidity;
- redesigning business processes so as to improve overall performance of your business.

In order to initiate a restructuring process for a firm, the following steps must be taken:

- elaboration of S.W.O.T analysis for the activity that the organization carries out;
- identifying significant symptoms and establishing "intervention" options to optimize company performance: one-time action plans or total or partial company restructuring plans;
- assessment of the purpose and intensity / necessity of company restructuring;
- establishing the objectives and plan for strategic or operational restructuring of the company;
- implementation and evaluation of the restructuring plan.

Given that the management of the organization wants to achieve stronger stability within the business environment, we can mention the following partial restructuring strategies for any organization:

- commercial restructuring: it is achieved by redesigning and optimizing the market, product, customer, supplier, supply, distribution and sales network;
- information restructuring: it is achieved by redesigning the IT system so as to focus on the managerial reporting needed to analyze business profitability and liquidity, by type of activities, products, customers, and the emergence of a knowledge management system that becomes for the organization A powerful generator of sustainable competitive advantage in the context of fierce competition;
- financial restructuring: it is done by establishing and monitoring the performance of profit centers and cost centers, eliminating centers that generate financial losses or imbalances.

Innovation is a marathon and not a sprint, top management has the premise of adopting a long-term vision. Very few valuable things can be built overnight.

Knowledge should not go out on the gates of the organization with their employees, as they may never return to the organization.

Organizational best practices are most often shared in informal discussions among colleagues, the drawback is that they can not be coded and kept for later use.

Filters and screens are needed to make a decision as objective as possible on the sorting of projects that deserve to be carried out and what must be forgotten.

Even if in the past using a particular method, managers have achieved organizational goals, not the same method will be used in the future with the same results. Complaint and stagnation are the main enemies of organizational innovation and growth for the public transport sector.

A trend that will intensify in the future is to amplify the information dimension of the structural organization. There are specialists in the field who believe that there is even a certain correlation between an organization's ability to consume information and the level of productivity in that organization.

In order to prepare a climate favorable to change, organizational actors must understand the necessity, purpose and objectives of the restructuring and be actively involved in the processes to be carried out within the company, to provide managers with the logistics work and the human, material, informational and financial resources necessary to implement the company's restructuring plan and not at last to coordinate and monitor in a continuing manner the implementation of the restructuring program.

#### **BIBLIOGRAPHICAL REFERENCES:**

1. Callahan, S., (2006), *Harnessing Tacit Knowledge with Communities*, Anecdote Whitepapers, <http://www.anecdote.com.au/papers/AnecdoteTacitKnowledge.pdf>
2. Janowski, T., Ojo, A. (2009), *Transforming government through knowledge management and communities of practice*. China E-Government Forum. Beijing, China:United Nations University, Center for Electronic Governance.
3. Kannan, G., Aulbur, W.G., (2004), *Intellectual capital: Measurement effectiveness*, Journal of Intellectual.
4. Martin, R. (2009), *The design of business: Why design thinking is the next competitive advantage*. USA: Harvard Business Review Press.
5. Nahapiet, J., Ghoshal, S.,(1998), *Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage*, The Academy of Management Review.
6. Servin, G., De Brun, C., (2015), *ABC on Knowledge Management*, NHS National Library for Health, London.
7. Sherman, A. J., (2011), *Business RX: Best practices and common mistakes in optimizing your intellectual capital*, Washington Post, [http://www.washingtonpost.com/business/capitalbusiness/business-rx-best-practices-and-common-mistakes-in-optimizing-your-intellectual-capital/2011/12/19/gIQAt6IUHP\\_story.html](http://www.washingtonpost.com/business/capitalbusiness/business-rx-best-practices-and-common-mistakes-in-optimizing-your-intellectual-capital/2011/12/19/gIQAt6IUHP_story.html)
8. Sitar, A. S., Vasic, V., (2004), *Measuring Intellectual Capital: Lesson Learned from a Practical Implementation*, pag 337-351.
9. Ulrich, D., (1998), *Intellectual Capital = Competence x Commitment*, <http://sloanreview.mit.edu/article/intellectual-capital-competence-x-commitment/>
10. Weber, E. P., Khademian, A. M., (2008), *Wicked problems, knowledge challenges, and collaborative capacity builders in network settings*. Public Administration Review, 68(2), pag. 334-349.

#### **IMPACTUL E-COMERȚULUI ASUPRA ECONOMIEI**

**FOCȘA Marcela, drd.,**  
*Academia de Studii Economice din Moldova*

**Abstract:** *E-commerce is one of the most growing phenomena of our days. Electronic commerce offers the possibility to create new models in organising production and transacting business. It has a deep impact on society.*

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

*Now people can purchase on-line without leaving their houses. This can force larger brick and mortar retailers to open an on-line division. The benefits for consumers would be: a short-term receipt of products, participation in virtual auctions, virtual communities, electronic meetings, where they exchange ideas, experiences, they are able to search large catalogs. Besides, you can see the qualities of the products from other consumers' opinions.*

*The economic impact of e-commerce is mainly reflected in the following effects: e-commerce market turns; e-commerce is a catalyst; e-commerce reduces the importance of time. The growth of E-commerce is increasing worldwide as more and more consumers and many businesses are connecting to the web.*

**Keywords:** internet, e-commerce, internet marketing, web-site, virtual store, global network.

În ultimul deceniu Internetul a evoluat într-un ritm ascendent având un impact major în toate aspectele vieții. La fiecare jumătate de an apar schimbări așa de importante încât este imposibil de prevăzut unde se va ajunge în următorii ani.

Vom axa atenția pe impactul e-comerțului asupra relațiilor economice din societate. Din ce în ce mai multă lume folosește acest serviciu respectiv. De ce? Pentru că le este mult mai simplu să facă 3 click-uri decât să meargă la un magazin, să caute produsul pe care îl vor și pe deasupra să aibă surpriza de a nu fi în stoc sau de a nu exista produsul în oferta magazinului respectiv.

E-comerțul a devenit o parte integrantă din viața curentă a multor occidentali datorită comodității, eficienței și dezvoltării unor soluții sigure de plată online. Cu mai mult de 30 milioane de utilizatori din toată lumea și o rată de creștere a numărului de utilizatori de 10-15% pe lună, activitatea de marketing pe Internet devine mult mai ușoară decât cea prin metodele clasice.

E-comerțul este numit drept cea mai mare binecuvântare pentru consumatori. De ce ar fi acesta o binecuvântare pentru consumatori? Din două motive: este convenabil, iar prețurile sunt mici. Chiar e convenabil să faci cumpărături pe Internet. Aici nu există magazine aglomerate, nu există ambuteiaje, nu există cozi la case! Magazinele sunt deschise 24 de ore din 24, 7 zile din 7, 365 de zile pe an.

Pe plan mondial, e-comerțul nu mai este o simplă activitate care concentrează doar eforturile întreprinderilor, aflate în competiția de a câștiga noi clienți și de a răspunde cât mai bine exigențelor acestora, ci o componentă principală a politicilor de dezvoltare economică ale guvernelor, precum în SUA, Comunitatea Europeană, Japonia și altele.

Impactul e-comerțului asupra firmelor și asupra societății este deosebit atât ca întindere cât și ca intensitate. Impactul asupra firmelor constă în faptul că e-comerțul oferă ocazii unice de reorganizare a afacerilor, redefinire a piețelor sau crearea de noi piețe.

Inițiativele de e-comerț pot genera scăderi ale costurilor, creșteri ale veniturilor și eficiență operațională pentru companiile care urmăresc să dobândească un avantaj în mediul economic competitiv din zilele noastre.

Cele mai răspândite modele pentru e-comerț implementate sunt:

- business to business (B2B);
- business to consumer (B2C);
- business to government (B2G).

Tranzacțiile B2B se caracterizează prin faptul că ambele părți participante la tranzacția comercială, atât vânzătorul cât și cumpărătorul sunt reprezentate de firme.

Tranzacțiile B2C se realizează între cumpărători individuali și vânzători-companii. În acest caz, factorul uman este mai important, interactivitatea fiind caracteristica de bază în decizia de cumpărare.

Un rol aparte în dezvoltarea e-comerțului îl au relațiile business to government (B2G) și respective government to business (G2B), care prin realizarea unui mediu de informare interactiv, rapid și eficient, pot contribui la conștientizarea agenților economici asupra avantajelor acestui nou domeniu comercial.

Alte relații stabilite prin intermediul rețelei Internet, adiacente e-comerțului, sunt: government to government (G2G), government to business (G2B), government to consumer (G2C), consumer to government (C2G), consumer to business (C2B) și consumer to consumer (C2C).

Impactul economic al e-comerțului se concretizează în principal prin următoarele efecte:

1. E-comerțul transformă piața. E-commerce va schimba radical modul de a conduce o afacere: funcțiile tradiționale intermediare vor fi înlocuite, se dezvoltă noi produse și piețe, apar noi tipuri de relații între furnizori și consumatori. Se va schimba organizarea muncii: se vor deschide noi canale de diseminare a cunoștințelor și de comunicare inter-umană interactivă la locul de muncă, va fi necesară o mai mare flexibilitate și adaptabilitate, iar funcțiile și competențele angajaților vor trebui redefinite.
2. E-comerțul reduce distanța dintre vânzător și cumpărător, permițând cunoașterea profilului individual al clientului și efectuarea marketing-ului pe baze noi (relații unu-la-unu).
3. E-comerțul este un catalizator. E-commerce va accelera și va dispersa mai rapid schimbările din economie, respectiv reformele și reglementările, realizarea legăturilor electronice între companii, globalizarea activității economice și cererea de personal de înaltă calificare. Se vor accelera tendințele de dezvoltare ale e-banking-ului, rezervarea de bilete în transporturi și marketingul „unu-la-unu”.
4. E-comerțul crește interactivitatea economică. Acest nou mod de a face comerț se extinde treptat și către întreprinderile mici și mijlocii și gospodăriile individuale. Computerele relativ scumpe și greu de utilizat se înlocuiesc cu televizoare, telefoane și alte tipuri de dispozitive din ce în ce mai ieftine și mai ușor de utilizat. Acest fenomen va produce un impact profund, cel puțin prin erodarea barierelor economice și geografice.
5. Caracteristica de „sistem deschis” a Internetului este un principiu pe care se bazează extinderea e-comerțului. Dezvoltarea Internetului devine o strategie, care asigură succesul e-commerce și parteneriatul dintre business și consumatori. Consumatorii sunt tot mai direct implicați în proiectarea și crearea de noi produse și servicii.
6. E-comerțul reduce importanța timpului. Până nu demult economia și societatea erau determinate de timp: de exemplu, producția de masă era considerată cea mai rapidă cale de a produce la prețuri scăzute, iar comunicațiile erau limitate geografic datorită faptului că timpul condiționa distanțele. E-commerce reduce importanța timpului prin scurtarea ciclurilor

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

de producție, permițând firmelor să opereze mai eficient și consumatorilor să participe la tranzacții în orice moment. Schimbarea importanței timpului în derularea afacerilor și a activităților sociale are un profund potențial de impact.

7. E-comerțul conduce la globalizare. Vechile bariere ale comerțului internațional sunt depășite de e-comerț. Se naște o nouă piață bazată pe Internet, eliberată de restricțiile formelor tradiționale de comerț. Absența unor tarife internaționale sau a altor constrângeri încurajează tot mai mulți întreprinzători să se lanseze pe această piață obținând beneficii importante pentru ei și pentru clienții lor.

În Republica Moldova, în pofida faptului că dinamica utilizării Internetului este îmbucurătoare (conform datelor oferite de către International Telecommunication Union, din 2000 până în 2006 s-a observat o creștere de la 0,6% utilizatori din numărul total al populației la 10,6%, iar cu un an mai târziu acest procent a atins cota de 19,5), la moment, e-comerțul este încă la primii pași. Cauza principală de neinteres ar fi lipsa site-urilor web ce s-ar referi la comerțul electronic. Site-urile existente sunt sau pagini de web de prezentare a unei companii, sau proiecte care aduc profituri mici și multe dispar, astfel neputând vorbi despre un comerț electronic dezvoltat.

Dezvoltarea e-comerțului ar fi o modalitate eficientă de expunere a produselor autohtone pe piața internă și internațională și căutări de parteneri. Consider că foarte importantă ar fi aplicarea experienței internaționale în acest domeniu.

Pentru a adera la e-comerțul din lumea întreagă sunt necesare norme comune în materie de operabilitate: accesul facil și neîngrădit la infrastructura informațională, protecția consumatorului; promovarea unor politici în domeniul financiar contabile și politici de impozitare adaptate la comerțul electronic.

Potrivit statisticilor RomCard, în România, anul 2008 s-a încheiat cu aproximativ 60 milioane de euro procesate online cu cardul, iar pentru perioada 2009 – 2011 a avut loc o creștere de cel puțin 50% pentru fiecare an, mai exact anul 2009 au adus aproximativ 90 milioane de euro, anul 2010 – 135 milioane de euro, iar anul 2011 – 202 milioane de euro, 2015 - 547 milioane de euro, 2016 – peste 600 milioane de euro rezultate din piața online.

În general, e-comerțul are impactul cel mai puternic asupra sectoarelor implicate în transmiterea primară de informații (servicii poștale, de comunicații, radio și TV) și asupra sectoarelor care furnizează informațiile (finanțe, cultură, agenții de turism sau oameni de afaceri). Ca urmare, oferta electronică de produse, cum ar fi aplicațiile soft, serviciile de turism, activitățile recreative și financiare deține supremația atât pe piața B2B cât și pe cea B2C. Cu toate acestea, în etapa actuală se bucură de succes și oferta de mărfuri adecvate promovării pe Internet, cum ar fi: cărțile, CD-muzica, articole mici care pot fi livrate cu ușurință. Mărfurile care necesită o informare mai minuțioasă, spre exemplu produsele sofisticate din punct de vedere tehnic, pot fi și ele promovate pe Internet.

De asemenea, importantă este și opțiunea de măsurare a impactului asupra utilizatorilor. E-comerțul oferă soluții noi și inteligente pentru o cuantificare de calitate și realistă a impactului asupra clienților și asupra clienților potențiali: opțiuni multiple de răspuns online, opțiuni legate de participarea la concursuri sau înscrieri de membri pot declanșa mult mai ușor decizia clienților de a comunica informații despre ei înșiși, păstrându-și însă statutul anonim (ceea ce nu este posibil prin magazinele clasice).

Multe pagini comerciale de Internet au inserat și modalități interactive de măsurare a impactului asupra clienților. Profilul clienților importanți, obținut interactiv pe aceste căi, poate fi utilizat ulterior în activități de marketing cum ar fi: informări periodice, studii de piață, marketingul produsului, etc.

Alte avantaje pentru consumatori ar mai fi: primirea într-un termen scurt al produselor; participarea la licitații virtuale, la reuniuni electronice din comunitățile virtuale, unde au loc schimb de idei, de experiențe; au posibilitatea de a căuta ușor în cataloage mari (o companie poate construi pe rețea un catalog mult mai mare decât ar încăpea într-o cutie poștală). Pe lângă toate acestea poți vedea comentarii la produse aflând părerile altor posesori în legătură cu produsul și poți afla anumite aspecte pe care în fotografii nu le observi, astfel având posibilitatea de a alege ceea ce este potrivit pentru tine. Consumatorii pot să primească informații relevante în decursul câtorva secunde, și nu zile sau săptămâni; familiarizează consumatorii cu tehnologia și îi ține pe aceștia în pas cu ultimele noutăți.

Alte manifestări ale e-comerțului cu influență asupra societății sunt:

- permite mai multor persoane să lucreze și să facă cumpărături de acasă, reducându-se astfel traficul și poluarea;
- permite ca unele mărfuri să fie vândute la prețuri mai mici, astfel încât și oamenii cu venituri mai mici să poată cumpăra mai mult, ridicându-se standardul de viață;
- permite oamenilor din lumea a treia și celor din zonele rurale să aibă acces la produse și servicii, care altfel nu le-ar fi accesibile la prețurile comerțului clasic;
- facilitează furnizarea de servicii publice, cum ar fi sănătate, educație, distribuirea serviciilor sociale ale guvernului la un cost redus și cu calitatea îmbunătățită.

E-comerțul facilitează și cooperarea între firme: reduce costurile de marketing și de livrare, susține strategia de marketing a firmei și oferă acces pe noi piețe.

Avantaje pentru comercianți se reflectă prin atragerea de noi clienți prin intermediul unui nou canal de distribuție, vânzările sporite către clienții existenți, cheltuielile reduse de inventariere și de operare, creșterea vitezei de comunicare cu clienții; creșterea valorii tranzacțiilor prin stimularea cumpărătorilor, de exemplu, când cumperi o carte, poți afla „ce alte cărți au mai cumpărat cei ce au cumpărat această carte”. Sub astfel de influențe, oamenii cumpără mai multe cărți decât ar cumpăra într-o librărie obișnuită.

Internetul reprezintă o cale rapidă și modernă de furnizare a informațiilor despre companie (prin paginile de Web); în același timp fiind o pagina de internet, vizitatorii nu pot atinge produsele, asta înseamnă că nu trebuie ca compania să țină produse pe stoc. Sună destul de bine, nu? E posibil să deschizi un magazin electronic chiar și fără marfă pe stoc, comandând marfa la furnizor abia după ce apare comanda. Plus la astea, magazinele virtuale nu plătesc chirii, astfel nu există cheltuieli de acest gen.

Un efect „secundar” observat mai este și acela de „punct de referință”. Din ce în ce mai multe persoane intră pe internet pentru a căuta informații și prețuri despre produsele dorite. Vizitând mai multe site-uri, fac un mic „studiu de piață” pentru a decide ce produs ar fi mai bun, cam la ce preț este posibil de găsit, ce garanție are etc. Atunci când găsesc un site cu informații complete și bine prezentate îl folosesc ca punct de referință pentru viitor. Și chiar dacă nu cumpără de acolo, atunci e posibil ca

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

data viitoare să o facă sau dacă prețul e bun dar persoana respectivă se grăbește și nu vrea să o comande online e posibil să se ducă la sediul magazinului real al firmei respective pentru a cumpăra.

Foarte curând e-comerțul va avea un impact puternic asupra competitivității firmelor. Mai mult, e-comerțul nu este restricționat de frontierele statelor, dar depinde de existența sau inexistența rețelelor de computere, de existența sau inexistența infrastructurii bancare care să permită efectuarea plăților prin Internet.

E-comerțul permite chiar și celor mai mici furnizori, indiferent de proveniența lor geografică, să fie omniprezenți și să facă afaceri în întreaga lume.

Dar să privim și spre aspectele mai puțin avantajoase sau chiar spre dezavantaje și limitările e-comerțului care pot fi grupate în două categorii: tehnice și non tehnice.

Dezavantajele tehnice:

- lipsa sistemelor de securitate, de încredere a standardelor și a unor protocoale de comunicație;
- instrumentele de dezvoltare sunt în transformare și se schimbă rapid;
- dificultatea de integrare a internetului și a softurilor de comerț electronic cu unele aplicații și baze de date.

Dezavantajele non-tehnice:

- a) costul și justificarea – costul dezvoltării unui sistem propriu este destul de ridicat, și nu lipsit de probleme datorită lipsei de experiență. Este greu de justificat și de cuantificat unele servicii îmbunătățite aduse clienților sau valoarea reclamelor;
- b) securitatea și anonimatul – se adresează în special segmentului B2C, unde anonimatul este foarte important, securitatea este mai ridicată datorită criptărilor folosite, dar este foarte greu de convins utilizatorii că tranzacțiile lor sunt complet sigure;
- c) lipsa încrederii și mentalitatea utilizatorului – clienții nu au încredere în vânzători dacă nu îi văd la față, fapt care duce la o încetinire a trecerii de la magazinele obișnuite la cele virtuale;
- d) imposibilitatea de a mirosi sau de a atinge obiectele online (pentru clienți);
- e) lipsurile cadrului legal, a regulamentelor și standardelor;
- f) accesul la internet este încă limitat pentru unii potențiali clienți;
- g) e-comerțul se află încă în faza incipientă. Clienții manifestă temeri în ceea ce privește furtul cardurilor de credit, a confidențialității datelor personale.

Un alt risc ar fi să primești alte produse decât cele dorite, să plătești cu cardul în avans și produsul să nu ajungă niciodată la tine, dar dacă lucrezi cu firme serioase și cunoscute în mediul online nu ai de ce să îți faci probleme.

Cu toate cele expuse mai sus, este o certitudine faptul că numărul clienților magazinelor electronice și a firmelor care adoptă soluțiile e-comerțului este în creștere.

Pentru a constitui o afacere online succesul căreia nu va întârzia să apară, ar trebui să se țină cont de unele principii fundamentale, printre care:

- construirea propriei imagine și propriei reputație, să se știe ceea ce este de făcut și să se dea dovadă de încredere. Odată cu acestea realizate, afacerea va începe să crească;
- planificarea și organizarea propriului timp, stabilirea unui plan de lucru. În acest fel va fi mult mai ușor și mai repede de realizat propunerile, iar satisfacția lucrului bine făcut va „da aripi”;
- pasiunea și sufletul depus în afacere vor fi simțite de clienți;
- stabilirea legăturilor online cu clienții și cu partenerii de afaceri; schimbarea opiniilor cu alte persoane care au afaceri online; participarea la discuții, astfel devenind cunoscuți și respectați;
- învățarea continuu a lucrurilor ce sunt într-o continuă mișcare și schimbare, pentru a fi mereu în top.

E-comerțul mondial are o dinamica crescătoare pe măsură ce tot mai mulți consumatori și tot mai multe afaceri se conectează la web. Statele Unite se delimitează de restul regiunilor lumii prin valoarea tranzacțiilor electronice. Țările din Europa de Vest se înrolează pentru o „hiper-creștere” începând cu anul 2001.

Comerțul european de tip B2C crește rapid, dar în prezent doar o mică proporție din europeni cumpără on-line. Europeanii preferă activități comerciale on-line pasive: căutare de produse, comparare de produse, înregistrarea pe situri comerciale sau plata de facturi.

Principalele bariere în dezvoltarea e-comerțului rămân problemele legate de securitate și încredere. Și totuși, în opinia mea, o securitate excesivă poate fi la fel de dăunătoare, precum lipsa acesteia, presupunând implementarea unor măsuri adecvate, dar mai ales menținerea acelor măsuri la condițiile impuse de atacuri constituite de hackerii și propriii angajați. Cu alte cuvinte, trebuie să ne ferim de atacurile din exteriorul firmei, dar și de atacurile din partea propriilor angajați. Pe măsura creșterii utilizatorilor casnici de Internet procedurile legate de autentificare și criptare a datelor personale primesc o importanță din ce în ce mai mare și de succesul implementării lor depinde succesul comercianților de pe web.

#### REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:

1. Malone, T., J. Yates, R. Benjamin, „*Electronic Markets and Electronic Hierarchies*”, Communications ACM, 2006.
2. Onete, B., „*Designul, estetica și promovarea paginilor Web*” – ediția a III-a, ed. A.S.E. București, 2005.
3. Rosca, I.G., „*Comerțul electronic*”, editura Economica, București, 2004.
4. Quain, Bill, „*Comerț. Avantajele vânzării în rețea*”, ed. Curtea Veche, București, 2002.
5. <http://www.underclick.ro/E-commerce/E-commerce-vs-uzabilitate-scazuta.html>.
6. <http://www.crie.ro/nouaeconomie/index-ro.html>.

### DEZVOLTAREA INOVAȚIONALĂ A INSTITUȚIILOR DE ÎNVĂȚĂMÂNT SUPERIOR

**GRÎȚCO Diana**, asist. univ.,  
Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți

**Abstract:** *In conditions of economy based on knowledge, the transition from the industrial society to the innovative one, the university education system is one of the main subsystems of the social-economic structure of the state. The role of higher education*

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

*in this process of moving towards an innovation-based economy is very important. The development of higher education institutions is one of the important factors contributing to sustainable economic growth of society and increasing the competitiveness of the national economy.*

**Keywords:** *innovation, innovative development of higher education institutions, knowledge-based economy.*

În condițiile economiei bazate pe cunoaștere, trecerii de la societatea industrială la una inovațională, sistemul învățământului universitar constituie unul din principalele subsisteme ale structurii social-economice a statului constituind o ramură strategică, care furnizează specialiști de o înaltă calificare pe piața muncii, capabili să creeze și să utilizeze cunoștințele inovaționale în toate ramurile economiei. Prin urmare, rolul învățământului superior în acest proces de trecere la o economie bazată pe inovații este unul foarte important, deoarece dezvoltarea capitalului uman prin educație și formare profesională este esențială pentru sporirea capacității de absorbție a inovațiilor. Anume dezvoltarea instituțiilor de învățământ superior constituie unul din factorii importanți ce contribuie la o creștere economică durabilă a societății și sporirii competitivității economiei naționale.

E necesar să subliniem că, anume capacitatea de a folosi cunoștințele ca un atu economic determină posibilitatea unei creșteri economice intensive în condițiile globalizării.

Pentru prima oară despre inovare, mecanismele și factorii acestui proces a menționat economistul american de origine austriacă Joseph Schumpeter (în anul 1942), care este considerat fondatorul teoriei antreprenoriatului inovațional, în interpretare modernă. Potrivit economistului inovațiile sunt un mijloc de combatere a crizelor economice prin implementarea noilor tehnologii, produse, forme de organizare a producției.

Inovarea, în conformitate cu Comunicarea Comisiei Europene COM (1995) 688 „Cartea verde a inovării” [1], constă în: înnoirea și lărgirea gamei de produse, servicii și piețe asociate; stabilirea de noi metode de producție, aprovizionare și distribuție; introducerea de schimbări în management, organizarea muncii, condițiile de muncă și instruire a personalului.

O definiție, recunoscută pe plan internațional, se regăsește în Manualul Oslo care definește inovarea ca implementarea:

- unui produs (bun sau serviciu) sau
- a unui proces,
- a unei metode de marketing, ori
- a unei metode organizaționale (de management) noi sau îmbunătățite semnificativ în practicile antreprenoriale ale întreprinderii, în organizarea locurilor de muncă sau în relațiile entităților economice cu mediul extern.[2]

Republica Moldova este abia la începutul parcursului său spre o economie bazată pe cunoaștere și inovare și încă nu are propria experiență în acest sens. După cum arară studiile realizate în domeniu, în Republica Moldova nu s-a constituit un ecosistem de inovare adecvat cerințelor contemporane. Sistemul național de inovare existent este fragmentar și lacunar. Deși au fost adoptate, în special în ultima perioadă, mai multe documente de politici care întrunesc un ansamblu de obiective axate pe domeniul inovării și o totalitate enormă de acțiuni, unele dintre acestea intersectându-se, nu este prevăzută o conlucrare și coordonare a activităților de implementare, nu există o viziune clară asupra naturii și căilor optime de promovare a procesului inovativ.

Vorbind despre inovațiile în învățământul superior putem menționa că, la nivel declarativ, Republica Moldova, și-a asumat prioritățile europene și reformarea pe care o impune Procesul Bologna și Strategia Europa 2020. Funcțional însă, universitățile rămân doar furnizori de formare și de absolvenți, cercetarea științifică academică fiind defavorizată.

O serie de acte normative menționează despre necesitatea dezvoltării inovaționale a instituțiilor de învățământ superior:

- Codul educației nr. 152 din 17.07.2014, în vigoare din 23.11.2014, plasează accentul pe o dezvoltare competitivă a educației și cercetării. Acesta reglementează nu doar procesul educațional, dar și aspectele ce vizează cercetarea științifică în învățământul superior, activitățile de inovare și de creație artistică care se realizează în scopul producerii de cunoaștere și al formării profesionale a specialiștilor de înaltă calificare;
- Strategia învățământului superior din Republica Moldova în contextul Procesului Bologna, în care se menționează că obiectivele strategice generale ale învățământului superior nu pot fi decât convergente cu cele ale dezvoltării social-economice, deoarece instituțiile de învățământ superior funcționează ca focare de modernizare, de cunoaștere științifică și dezvoltare tehnologică ca centre culturale, promotore ale valorilor naționale și internaționale: (1) Modernizarea învățământului superior astfel încât acesta să satisfacă cerințele unei societăți a cunoașterii, în condițiile unei piețe competitive economice, unei societăți bazate pe valori democratice europene; (2) Sporirea calității învățământului superior în concordanță cu standardele europene și internaționale; (3) Creșterea gradului de cuprindere a tinerilor în învățământul superior și stimularea accesului larg la învățământul superior al tinerilor care aparțin categoriilor sociale defavorizate economic; (4) Asigurarea comparabilității și compatibilității sistemului de învățământ superior național în cadrul învățământului superior european; (5) Creșterea competitivității învățământului superior național pe plan internațional;
- Strategia națională de dezvoltare: 8 soluții pentru creșterea economică și reducerea sărăciei, aprobată prin Legea Nr. 166 din 11.07.2012 pentru aprobarea Strategiei naționale de dezvoltare „Moldova 2020”, modificată prin Legea Nr. 121 din 03.07.2014. Noua paradigmă a dezvoltării economice a țării este axată pe inovare și transferul tehnologic orientate spre eficiență și competitivitate. Strategia urmărește scopul ca Republica Moldova să devină o țară competitivă pe plan european, din punctul de vedere al abilității de reformare și inovare. Un element-cheie este reformarea sistemului de cercetare și inovare prin demonopolizarea finanțării acestuia, prin aplicarea unor reguli coerente și relevante de susținere a excelenței în educație și în știință. Programele de studii vor fi orientate spre profesionalizarea capacităților de cercetare și inovare, precum și spre dezvoltarea acestora în cadrul universităților;
- Strategia inovațională a Republicii Moldova pentru perioada 2013-2020 „Inovații pentru Competitivitate” aprobată prin Hotărârea Guvernului nr. 952 din 27 noiembrie 2013, în care se menționează că activitatea inovațională este într-o măsură insuficientă susținută de actualul cadru legislativ și normativ. Principalul act legislativ care reglementează procesul inovațional este Codul cu privire la știință și inovare (adoptat prin Legea Republicii Moldova nr.259-XV din 15.07.2004). Însă conceptul modern de inovații este reflectat doar parțial în Cod. Noțiunea de inovare a fost definită în Cod drept „aplicare a rezultatului final, nou sau perfecționat, al activității din domeniul cercetării științifice și transferului tehnologic

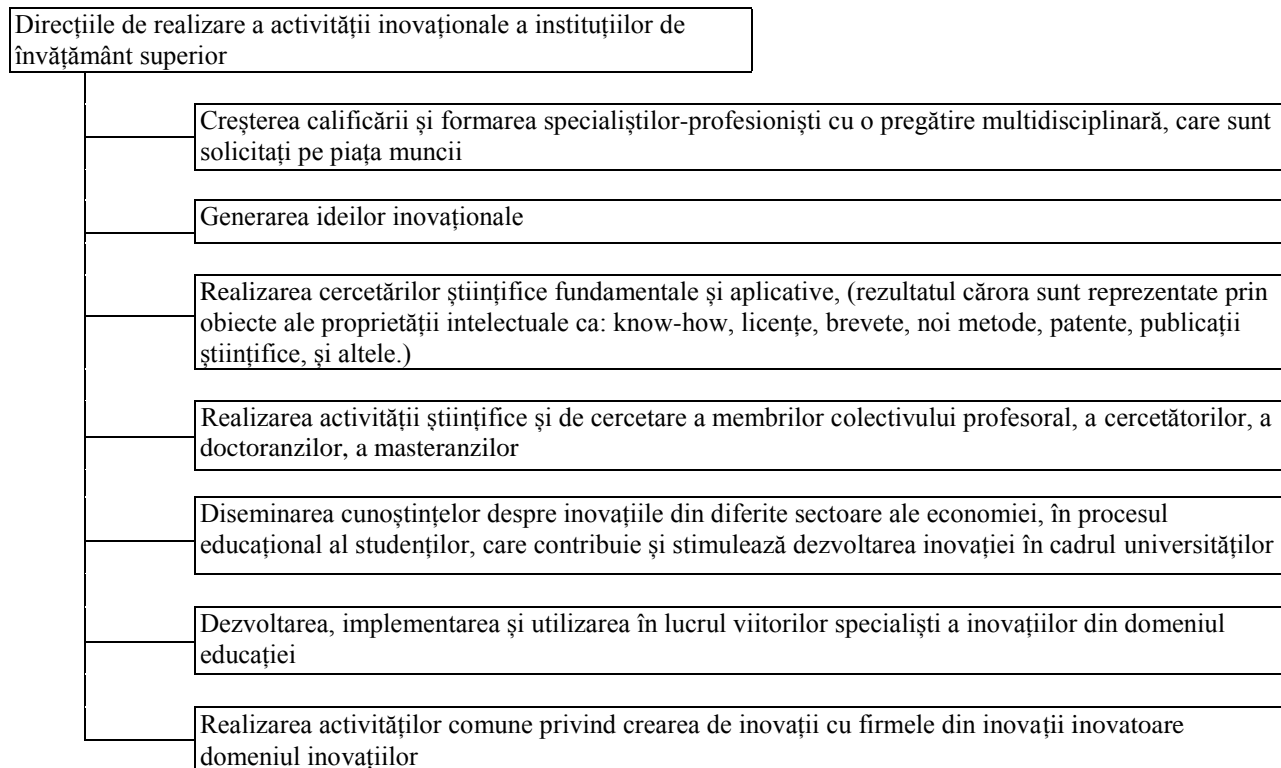
CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

realizat în formă de cunoaștere, produs, serviciu, proces competitiv, noi sau perfecționate, utilizate în activitatea practică și/sau comercializate pe piață”. Aceasta definiție lasă în afara cadrului legal tipuri de inovații care nu rezultă din procesul de cercetare științifică, dar sunt generate la nivel de firmă, în urma inovărilor incrementale, organizaționale, non-tehnologice etc. De asemenea, în Strategie se menționează că „nu sunt clar determinate mecanismele prin care sistemul educațional participă la procesele inovaționale și competențele autorităților de politici educaționale în acest domeniu”.

Prin „dezvoltarea inovațională a instituțiilor de învățământ superior” se subînțelege „transformarea sistemică, calitativă a instituției de învățământ ca rezultat al inovațiilor elaborate și implementate în procesul educațional, științific și de învățământ al instituției [3].

Inovațiile în procesul educațional în reprezintă implementarea a tot ce este nou în conținutul și calitatea predării, care va genera transformări considerabile în stilul de gândire al studenților precum și formarea competențelor inovaționale la aceștia.

În ce privește activitatea inovațională a instituțiilor de învățământ superior putem menționa că aceasta se conturează, în special, prin direcțiile de realizare prezentate în figura 1.



**Figura 1. Direcțiile de realizare a activității inovaționale a instituțiilor de învățământ superior**

Reieșind din cele menționate mai sus, activitatea inovațională a universităților poate fi interpretată ca un proces obiectiv și cu un scop bine determinat, de elaborare și implementare a inovațiilor în domeniile științifice, sociale, culturale și economice ale universității, rezultatul căruia este formarea cadrelor de o înaltă calificare capabili să realizeze o activitate eficientă în condițiile unei economii inovaționale. Cu alte cuvinte, la baza activității inovaționale a instituțiilor de învățământ superior stă introducerea unor elemente, caracteristici noi care răspund cerințelor societății informaționale.

Activitatea inovațională a universităților este una foarte complexă și include un șir de alte activități de tip științific, tehnic, tehnologic, organizatoric, educațional, financiar, de marketing etc. Ea vizează nu doar crearea, protecția și comercializarea rezultatelor cercetărilor științifice, dezvoltarea cunoștințelor, dar și „distribuția” de cunoștințe și competențe în economie și în societate în general, perfecționarea și eficientizarea proceselor tehnologice, organizaționale, de marketing, educația și pregătirea cadrelor, instruirea angajaților, diversificarea și îmbunătățirea calității produselor și serviciilor.

Trebuie să menționăm că, dezvoltarea inovațională a instituțiilor de învățământ superior depinde de o multitudine de factori și condiții care accelerează procesul inovațional. Astfel, economistul rus V.N. Suiazov [4] clasifică toți factorii ce influențează dezvoltarea inovațională în externi și interni. Autorul menționează separat despre dezvoltarea infrastructurii inovaționale, politica inovațională regională și a statului, dat fiind faptul că în condițiile actuale acești factori au un rol tot mai important în dezvoltarea inovațională a subiecților și creșterii eficienței utilizării potențialului inovațional al acestora.

O clasificare mult mai amplă a factorilor care influențează dezvoltarea inovațională este propusă de economistul rus A.V. Cernih. După părerea acestuia, factorii care influențează dezvoltarea inovațională a subiecților economici pot fi clasificați după următoarele criterii:

- în funcție de posibilitatea prognozării: prognozați și neprognozați;
- în funcție de caracterul acestora: economici și noneconomici;
- în funcție de mediul întreprinderii: externi și interni; direcți și indirecti;
- după posibilitatea de a fi gestionați: controlabili și necontrolabili;
- după periodicitatea acțiunii: cu acțiune singulară, periodică, permanentă.

Studiind multitudinea și diversitatea factorilor care influențează dezvoltarea inovațională a instituțiilor de învățământ superior, autorul a sistematizat informația în figura 2.

Sistemizarea factorilor ce influențează asupra dezvoltării inovaționale a instituțiilor de învățământ superior	La nivel macro	politici	Direcția și viteza reformelor instituționale în domeniul inovațiilor	exogeni	
			Actele normative și documentele care reglementează activitatea inovațională, nivelul de dezvoltare a cadrului legal de gestionare a inovării		
			Nivelul reglementării de către stat a activității inovaționale (coordonarea obiectivelor politicii de guvernare)		
		economici	Activitățile companiilor high-tech în regiune; faza ciclului economic și dezechilibrul economic		
			Caracterul implicării statului în activitatea inovațională		
			Specificul concurenței, climatul inovațional-investițional		
		tehnologici	Evoluția progresului științific și tehnologic; nivelul activităților de cercetare și inovare a organizațiilor de cercetare din regiune		
			Nivelul activității de inovare a companiilor din regiune, tendințele de dezvoltare a tehnologiilor		
			Nivelul de dezvoltare și de aplicare a tehnologiilor informaționale		
	ecologici	Condițiile climaterice și natural-geografice			
	infrastructura	Nivelul de dezvoltare a infrastructurii inovaționale: existența unor centre de inovare, incubatoare de afaceri, parcuri științifico-tehnologice, centre de transfer tehnologic			
	informaționali	informarea publicului și altor părți interesate cu privire la activitățile universității; nivelul de dezvoltare a sistemului informațional			
	La nivel mezo	Interacțiunea cu alți subiecți	interacțiunea universităților cu autoritățile municipale, regionale, companii industriale; cooperarea cu alte universități și organizații; interacțiunea cu tineretul și implicarea sa în activități inovatoare		endogeni
	La nivel micro	tehnologico-organizaționali	implementarea diverselor inovații educaționale la nivel organizațional		
		tehnicomateriali	Disponibilitatea echipamentelor pentru învățământul la distanță, echipamente de laborator pentru implementarea inovațiilor		
sociali		Calitatea educației. Eficiența sistemului de management al resurselor umane care participă la activitatea de inovare a universității. Managementul carierei			
psihologico-motivaționali		Stimulente motivaționale pentru un comportament inovator, o cultură inovatoare			
productivi		Calitatea capitalului uman (cadrele didactice și studenți)			
științifico-inovaționali	Gradul de implicare a profesorilor și studenților în activitatea științifică a universității. Volumul finanțării activității de cercetare. Intensitatea susținerii tezelor de doctor				

**Figura 2. Sistemizarea factorilor ce influențează asupra dezvoltării inovaționale a instituțiilor de învățământ superior**

În concluzie putem menționa că viitorul instituțiilor de învățământ superior, ține de două caracteristici majore și anume: dezvoltarea inovațională și competitivă a educației și cercetării. În acest sens se impune conceperea unei abordări sistematice a creșterii capacităților academice, instituționale și organizaționale. În acest context, activitatea didactică presupune câteva elemente fundamentale: centrarea pe student a procesului predării, plasarea accentului de pe predare pe învățare, focalizarea pe rezultatele învățării, învățarea direcționată spre cunoștințe, competențe și deprinderi certe pentru piața muncii. Astfel, strategiile Universității și abordările didactice trebuie să se adapteze acestor evoluții, să pună în aplicare principiile pedagogiei contemporane, utilizând mijloace moderne de predare-învățare. Cursurile, seminariile și laboratoarele trebuie să implice mai mult studenții, să dezvolte dialogul și schimbul de opinii. Prin noile metode și tehnici de predare, studenții trebuie antrenați în experiența cunoașterii, stimulați să gândească, să înțeleagă, să ofere soluții. De asemenea, trebuie încurajat studiul individual și dialogul cu fiecare student în parte. Cadrele didactice și științifico-didactice urmează să dezvolte și dimensiunea formativă a procesului educațional, pe lângă cea informativă, în spiritul formării studenților pentru integrarea pe piața muncii și dezvoltarea unor cariere de succes.

**REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:**

1. Green Paper on Innovation. European Commission. COM (1995) 688. December 1995. Disponibil: [http://europa.eu/documents/comm/green\\_papers/pdf/com95\\_688\\_en.pdf](http://europa.eu/documents/comm/green_papers/pdf/com95_688_en.pdf)
2. GUIDELINES FOR COLLECTING AND INTERPRETING INNOVATION. Oslo Manual. Third edition. A joint publication of OECD and Eurostat, 2005.
3. Головцова, И.Г. Теоретические предпосылки развития инновационной деятельности вузов// Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена, 2009. – № 96. – С. 75-80.
4. Суязов, В.Н. Комплексная оценка эффективности инновационного развития научно-производственных организаций специальность. дис. канд.экон. наук: 2011г.

**THEORETICAL ASPECTS ON THE ROLE OF MULTINATIONAL COMPANIES  
 IN ECONOMIC DEVELOPMENT**

*ISACHI Silvia Elena, drd., cercet. șt.,  
 Centre of Financial and Monetary Research "Victor Slăvescu"*

**Abstract:** *The multinational companies became the drive of globalization, being regarded as neutral agents within the process of economic growth and development. Whether their contribution to the process of development is positive or negative depends very much on the climate of the economic policy within which they operate. The multinational companies bring foreign investments, generate*

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

*technological transfer, increase the national product, create qualified jobs, and pay taxes and dues, thus contributing in different ways to the overall macroeconomic growth of the host countries. The impact of the multinational companies on the rate and structure of employment in a particular country is usually given by the type of output which the multinational company produces and by the methods used to produce it. To the extent to which the activity of the multinational companies can support the increase of the competitive advantage both of the investing countries and of the host countries, it can support the global process of industrialization and reorganisation. When the multinational company plays a beneficial social role, it can, however, provide only partial remedies and cannot offer solutions for the major social problems regarding the environment, working standards or human rights. The contributions of the multinational companies to the sustainable development are considerable, by the transfer of technology and good managerial practices.*

**Keywords:** *multinational company, economic development, sustainable development, foreign investments.*

The economic development expresses the assembly of quantitative, structural and qualitative changes that occur within the economic processes and in the scientific research and production technologies; in the mechanisms of supporting the functioning of the economy; in the manner of thinking and in the behaviour of the people. It involves economic growth. Between the two processes there is a relation between the whole and part of it; there may also be economic growth without development, but the reciprocal is not valid.

While the economic growth is measured as change of the GDP per capita within a period, the measurement of development, on the other hand, must also include other characteristics; thus, there is economic development in a particular country if, besides the increase of income per capita, the distribution of incomes was improved, if the access of the population to educational and healthcare institutions, to communication and transportation means increased, and if the techniques of production and the quality of life, in general, improved. Therefore, development is not strictly economic it is a much more complex construct, which can take the form of economic development, human development, sustainable development or territorial development. Consequently, development must be perceived as a multidimensional process which presumes reorganisation and reorientation of the whole socio-economic system. Additionally to the increase of incomes and of the results of the economic activities, it typically presumes radical changes in the social and administrative institutional structures, as well as in the attitude of the individuals, often in their customs and beliefs. Finally, although development takes place mostly within a national context, its full achievement might require equally basic changes in the international economic-social system. Development doesn't mean, therefore, just economic development, but a whole range of changes in a variety of social indicators – regarding the health, education, technologies, life expectancy – which are in direct and indirect connections with the economic change.

Both the multinational companies (MNC) and the concerns regarding the economic development are not new; but their interdependent evolutions led to forms, structures, relations and dynamics which, in order to be explained and used, need a new analytical framework. Multinational companies became the drive of globalization in its current form, some authors even defining the current period as a period of the multinationals. Multinational companies showed a spectacular evolution lately, dominating the global market. Multinational companies is defined by some authors as a company of a particular nationality, with branches, owned partially or totally by it, operating within one or several national economies. Such companies expand cross border by foreign direct investments (FDI). By FDI (which are different from the portfolio investments in shares and bonds), the companies aim to get the partial or total control on the marketing, production or other activities within another national economy; the investment can be in services, in the processing industry or in the production of goods. FDI can involve either the purchase of already existing economic activities, or the development of new facilities. The expansion beyond the borders of the home country is very often accompanied by inter-corporate alliances with companies of different nationalities. FDI are used as part of a global strategy of the corporation to establish a permanent position within a different economy.

Multinational companies is defined as a company which engages in FDI and which owns or controls in some way added value creating activities in more than one country. The internationalization of the companies is determined: seeking opportunities for growth by diversifying the market; making high margin profits; acquiring new ideas regarding the products, services or business methods; meeting better the needs of key customers; getting nearer to the sources of supply and gaining advantages from it; getting access to cheaper or more valuable production factors; stronger position within the arena of global competition; investment in a relation with potential gains next to a foreign partner, etc. Multinational companies contribute to the economic development of the nations, even though the distribution of these benefits can vary. Multinational companies bring foreign investments, generate technological transfer, increase the national product, create qualified jobs, and pay taxes and dues, thus contributing in different ways to the overall macroeconomic growth of the host countries.

Within an imperfect environment, the companies learn to coordinate and to evaluate their international activities and branches, so that they replace market imperfections with organization, which becomes their specific advantage and which can be transferred outside the borders and valorised, thus generating gains higher than the costs of implementation. Multinational companies can decide to cash a monopoly rent – based on own technology – through FDI or royalties – resulting from the transfer abroad through a licence agreement.

FDI are nothing but international transfers of capital, while multinational companies are a means of expanding the managerial control on the activities abroad and to coordinate them. The transaction costs due to market failure – such as impossible contact between buyers and sellers, no product specifications, impossibility of agreeing on the sales price, quality defects of the products, failure to meet the deadlines and the costs of executing the contract in court – can increase due to externalities, scale economies, uncertainty or state interventions. If the transaction costs are higher than the coordination costs within the company, the company internalizes the market: multinational companies replace exports with FDI. Multinational company's size increases with the internalization, therefore, the company costs also increase. Multinational companies respond to the increase of organisational costs by licencing, subcontracting or new forms of investments. Multinational companies' theory is also a theory of the international contracts with imperfect access to information and with altered prices. As result of internalization, multinational companies replace the external market with the internal market, based on a hierarchy. Multinational companies use the internal market to set the price of transfers with the subsidiaries, to minimise the fiscal burden, to control the flow of



capital and to improve the post-sales services abroad. This is particularly so because the state creates imperfections within the market: higher custom taxes and dues, control of prices, repatriation of the profit.

The economic functions of the states are transferred towards the multinational companies. Being obsolete, the theories which relate the multinational companies to the global economy were renewed during the era of globalization, particularly the analysis of the strategies of global location of the multinational companies, relying on the trend towards the homogenization of the global economic system. The industry is not too global because it consists of multinational companies with a centralised network of international subsidiaries; therefore, the competitive position of a company in a particular country is very much influenced by its position in other countries; however, competition is really global and so is the integration of company activities, not necessarily of its capitals. The capacity of the companies in a particular country to exploit the connections tying them to their clients and suppliers explains the competitive position which the countries have in the global industry. Again, it is about networks, because the coordination of the international network is a source of scale economies.

The new economic geography of globalization reveals many mutations and trends which all the actors of the global scene must be aware of, which they must analyse properly and integrate optimally in their decisions in order to be successful. Under these circumstances the nature and purpose of development and the means by which MNC activities respond to the new trends or help outlining and accomplishing them, must be evaluated.

Globalization reached currently all the aspects and domains of the human life. Cumulative result of various and highly diverse processes and transformations – quantitative and qualitative – which took place in time in the most varied areas of the social existence, globalization turned into a reference point for most economic, social, political or environmental analyses which focus either on the positive effects of globalization in the development of the society (as a whole and of the different types of entities within it – people, companies, institutions, nations), or on the failures or unwanted errors which globalization generates or accompanies.

A fundamental change in the world economy is unfolding presently. We leave back a world in which the national economies were rather autonomous entities, isolated one from another by barriers to the trade and international investments, by distances, time zones and language; by national differences in state regulations, culture and business systems. We are heading towards a world in which the barriers to trade and international investments are falling; in which the distances shrink because of the progresses in transportations and communication technology; in which the material culture starts to look similarly all over the world; and in which the national economies start to agglutinate into a global economic system – interdependent and integrated. The process by which all these transformations take place is usually called globalization.

This reinvention of the world economy is fuelled by a modern global financial system of capital allocation, risk taking and trans-border investments within a climate of free exchange. The dark side is that this system also created a volatile ocean of capitals that still wander seeking investment opportunities, while the global economy is currently both unstable and disturbed: as the jobs and investments migrate worldwide, the individuals lose their wages and pensions, and the economic benefits are often incorrectly distributed. Not all the positive and negative implications of globalization are currently known, and the authorities and politicians understand too little the unique nature of today's economy.

In a first stage, multinational companies penetrated the emergent markets with the purpose to reduce their acquisition costs – globalization and economic liberation forced the companies to seek, anywhere on the globe, the cheapest access to resources in order to optimize the costs and put competitive goods on the global market, while the prices became similar, which led to deflation and from seeking primary resources (natural and work) to seeking more evolved resources (human capital). These companies have a changed role now, becoming key players in the process of development of the emergent economies, preoccupied to build the infrastructure and to increase the domestic consumption; mankind thus witnesses a revolution of the middle class defined by the emergence of an urban civilization carrying a new type of demand, which must be met. The access to internal markets is the element that leads to an inflationist period, on the one side, and to the will of developing catching-up strategies, on the other side. In the near future, multinational companies will have to compete with local companies and brands, born and developed in the emergent countries of today. The emergent markets will become emergent powers; the today partners will become challengers tomorrow; new tensions will appear with the arrival of a new wave of globalization characterized by the transformation of the local competition into a global competition.

Another significant mutation, which cannot be overseen within this context of changing globalization coordinates, is the seemingly paradoxical trend of regionalization and establishment of clusters and networks – running simultaneously with the process of globalization, both processes being highly interdependent, which affects both multinational companies and the economic development, forcing the entities (countries and MNC) to a continuous adaptation in order not to miss the pace of development. While the trends towards the globalization of industries and companies seems to reduce the importance and differences between regions, a trend towards the localization of particular industries and economic activities seems to achieve the opposite.

Globalization can take place by disseminating the economic activities in space, but it can also allow the companies and locations with specific resources of competitive advantage to exploit these advantages in areas even more disseminated and often, but not always, at the expense of others. As long as the forces of globalization have a higher speed than the forces influencing the geographical/localational basics of the competitive advantages (such as located human capital, presence of key suppliers, nature and level of local competition and cooperation, local institutions), the economies will become rather more than less different among them. Thus, the geographical/localational basics of the competitive advantage will become important.

The economic geography from a period of global competition raises a paradox, knowing that the technological changes and the changes in competition decreased largely the traditional roles of the location. Nevertheless, the clusters are striking features of any economy, at any level, and mainly in the developed countries. The clusters are a new way of thinking the local and national economies; they need new roles for companies, authorities and other institutions to increase their competitiveness. They can suggest that much of the competitive advantage lies outside the companies and even outside their industries, residing rather in the locations of their branches.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

The two trends mentioned earlier to accompany the process of globalization – multiplication of the global poles/centres of power and regionalization and formation of clusters and networks, also reflect a seeming contradiction, the centrifuge and centripetal forces manifesting at the global level: the global scattering of MNC within their process of development coexists with the agglutination of poles of local (national) development, within a continuous process of co-determination, under conditions of permanent and global competition.

Within the new paradigm of development, the objectives of development are dynamic, multifaceted and contextual and they must take the form of concrete processes, policies and strategies allowing their accomplishment. On the other hand, the means of development are dependent on resources and capabilities (natural and created assets: land, work, managerial abilities, information, knowledge, financial capital, entrepreneurial abilities) and on market opportunities (created, accessed or used by the main organisations generating welfare within the society). They can be developed within the system, or can be generated by an external source, through a variety of organisational modalities. Depending on the level and characteristics of consumer preferences and on market structure, market opportunities can be natural (as reflected by the endogenous functions of utility) or created (by a better access to information, subsidies, advertising product innovation). While most representatives of the old paradigm of development stopped at this link of the value creation chain, the new paradigm of development must pay more attention to the quality and content and origin of the support structures (institutions), and to the instruments and mechanisms by which they are initiated and put into practice – because they are determined by company behaviour and influence the creation of resources, capabilities and markets.

An indicator of the relative contribution of multinational companies to the economic growth can be given by the total profit – because the profit reflects the economic efficiency of the companies in being able to meet market preferences and reward the production factors, while also being an indicator of the expansion potential of the company by shifting from internal development (relying exclusively on own capital) to external development (due to its ability to draw in capital).

The attitude towards the economic shocks or the substitution elasticity is another indicator of the relative multinational companies contribution to the economic growth and development: a delayed response to the change of the economic conditions (regarding the interest rate, leasing costs for land or equipment, costs with wages) can bring higher average expenditures compared to the timely adjustment of the inputs.

The relative contribution of multinational companies to the economic development can also be observed in terms of the quality of the goods and services they provide, compared to the quality of the similar products and services provided by the national companies. The presence of this criterion is justified by the acceptance of the quality of life as dimension of the economic development; but quality must be evaluated in relation with consumer preferences – as indicator of welfare, not with other (imposed) standards, in order to be a real indicator.

Multinational companies contribute to the economic growth and development by creating demand for production factors in the host countries. The desire for additional profits will thus make multinational companies to develop higher quality products and managerial and marketing techniques which to enhance the quality of life in the host country. In as much as the local companies are able to mimic these behaviours of multinational companies – regarded as superior – the standard of life of the population from the host country will improve.

At the macroeconomic level, the ability to attract multinational companies' activity is not a guarantee for economic growth. However, the countries which seem to take most advantage from the presence of multinational companies are those able to modernize their institutions; those which have the ability of adapting their institutions to the demand on the global market; those which are capable to use multinational companies' activity (inflow and outflow) as instrument of the process of reorganisation.

Multinational companies' impact on the level and structure of internal labour force occupation is given by the type of result which multinational companies produces and by the methods of production. Whether it is better or not, this depends on the reason of being of the investment of cultural and institutional infrastructure of the mother countries and of the host countries, on the structure of the market where the multinational companies compete, on the economic conditions from the country of operation and on the management strategies of human resources. Multinational companies activity connects stronger the countries where they operate to the international labour division. Because of the structure of the markets of operation, multinational companies are tempted to engage in excessive diversity and not to adapt to the internal institutional structures and organisational practices, to the economic-social needs of the countries of operation; because of multinational companies - specific attributes, such as their need and ability to transfer goods and assets around the globe, the governments are forced to reconfigure their institutions and to reevaluate their macroeconomic and organisational policies; it is important to take into consideration to the side effects of multinational companies.

It was noticed that the fiscal facilities generally have a lower importance in the decision regarding multinational companies location than other factors – including the content and quality of institutions; however, for a given network of branches locations, the differences in the taxation rates can influence the forms of branches financing and the transfer prices.

The main responsibility of the companies is to get engaged in activities that create added value and in transactions associated to them in a manner that meets best the objectives of the society to which they belong – and which may go beyond the creation of material wealth, to include a range of social and environmental protection desiderates. Outside any programs of social responsibility that multinational companies might develop, their contributions to sustainable development can be considerable by the transfer of technology and good managerial practices. Multinational companies have a positive contribution to the economic development of the poorer countries and of the emergent countries, both directly and indirectly.

**BIBLIOGRAPHICAL REFERENCES:**

1. Ahiakpor, J.C.W., *Multinationals and Economic Development*. Taylor and Francis e-Library, 2001.
2. Dobrotă, N., *Economie politică*. București: Economică, 1997.
3. Dunning, J.H. și Lundan, S.M., *Multinational enterprises and the global economy*. Cheltenham. Northampton: Edward Elgar, 2008.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

4. Enright, M.J., The Globalization of Competition and the Localization of Competitive Advantage: Policies toward Regional Clustering. *Workshop on the Globalization of Multinational Enterprise Activity and Economic Development* University of Strathclyde, Glasgow, Scotland, 1998.
5. Garelli, S., The new waves in globalization and competitiveness. În *IMD World Competitiveness Yearbook 2008*. IMD, 2008.
6. Gilpin, R., *Economia mondială în secolul XXI. Provocarea capitalismului global*. Iași – București: Polirom, 2004.
7. Porter, M.E., The Five Competitive Forces That Shape Strategy. *Harvard Business Review*. Ianuarie, 2008.
8. Rugman, A.M. și Doh, J.P., *Multinationals and Development*. Yale University Press, 2008.
9. Szirmai, A., *The Dynamics of Socio-Economic Development. An Introduction*. Cambridge: Cambridge University Press, 2005.

**SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND SUSTAINABLE TOURISM – PRINCIPLES AND CHALLENGES**

*MERENIUC Tatiana, Phd student,  
National Institute of Economic Research, Chisinau, Republic of Moldova*

**Abstract:** *The outstanding growth and extension of tourism industry inevitably imposed the need of its correlation to modern challenges. Being world's largest economic sector – tourism has interfered in all areas and has a direct impact on economic, social, environmental and even cultural development of countries. As result, in the context of its complexity and ascension, the incorporation of sustainable development concept has become an imperative.*

*The preservation of natural resources and biodiversity, conservation of host communities' cultural heritage and traditional values, as well as the insurance of viable socio-economic benefits are among the key principles and actions to be undertaken when exploiting the tourism asset.*

*A progress towards a sustainable tourism can be achieved only relying on a continuous collaboration on all levels between all stakeholders. Only in this way, it will be able to prove its viability and benefic impact on a global scale within the broader term of sustainable development.*

**Keywords:** *sustainable development, sustainable tourism, environment, socio-economic growth, cooperation.*

After the popularization of the sustainable development notion, tracing its origins from the Report "Our Common Future", published by the World Commission on Environment and Development (Brundtland Commission) in 1987, the term has strongly installed in practically every sector of human activity and became topic of discussion for numerous authors.

Resulting from the challenge of facing the future, solving urgent multilateral problems and safeguarding the interest of coming generations, an interdisciplinary, integrated approach to the existing concerns appeared – by elaborating long-term environmental strategies, in order to achieve sustainable development (WCED, 1987).

In this context, the Brundtland Commission defined sustainable development as "Development that meets the needs of the present without compromising the ability of future generations to meet their own needs" (WCED, 1987: 43).

Even if initially the sustainable development was designed as a solution for the ecological crisis determined by the intense exploitation of industrial resources and a continuous environmental degradation, nowadays the concept targets not only the environmental issues, but also issues of economic growth and societal well-being (Rebega, 2011; Cantor, 2011).

In my opinion, sustainable development is organizing our comfortable day-by-day living, keeping in mind that all we use for it – are Planet's resources and their irrational use will compromise not only its capacity, but also the existence of our followers.

In this context, over years, the sustainable development concept turned into a widely accepted and useful asset, adapted to the interests of all interested stakeholders – international organizations, governments, NGO's, private sector and civil society.

Nowadays tourism penetrated in practically every country's development strategies, and its outstanding growth, the reach of the historic milestone in 2012 of one billion people travelling the world annually is continuing its ascension as the world's largest economic sector in a strong correlation with the actual challenges – eradication of extreme poverty, promotion of gender equality, environmental sustainability, trade and economic growth, and establishment of lasting partnerships for development (UNWTO, 2013b:2).

Starting from the idea that such a rapid tourism development led to the appearance of numerous issues regarding the economic, social, environmental and even cultural impact the industry has on destinations, Wall and Mathieson (2006) suggest that in order to protect them, the tourism has to be viewed as a tool to achieve not only its own goals, but in the same time to contribute to the well-being of people in destination areas, even putting their interests in front of the interests of tourist industries (Wall and Mathieson 2006: 288).

Since the emergence of sustainable development concept in the "Our Common Future" Report in 1987, it has rapidly installed in many economic sectors, tourism not being an exception, as 6 years later, in 1993 – a journal entirely dedicated to tourism sustainability appeared – "Journal of Sustainable Tourism" (Hunter: 2002).

Even if in the recent decades the sustainable development concept was largely studied, the sustainable development within tourism is a relatively new concept, with a no widely accepted definition (Swarbrooke, 1999; Hunter, 2002; Cocklin, 1995; Liu, 2003; Sharpley, 2000; Berno and Bricker, 2001).

Even so, the World Tourism Organization provides and insists on the following definition of sustainable tourism development: "Tourism that takes full account of its current and future economic, social and environmental impacts, addressing the need of visitors, the industry, the environment and host communities" (UNEP, 2005: 12).

In this context, the sustainable tourism should:

1. Make optimal use of environmental resources that constitute a key element in tourism development, maintaining essential ecological processes and helping to conserve natural resources and biodiversity;
2. Respect the socio-cultural authenticity of host communities, conserve their built and living cultural heritage and traditional values, and contribute to inter-cultural understanding and tolerance;
3. Ensure viable, long-term economic operations, providing socio-economic benefits to all stakeholders that are fairly distributed, including stable employment and income-earning opportunities and social services to host communities, and contributing to poverty alleviation (UNEP, 2005: 11).

Butler (1993: 29) while referring to the sustainable development within tourism underlines the need of a balance between all sectors interested in sustainable development, as not only tourism requires natural resources for functioning, defining it as: “tourism which is developed and maintained in an area (community, environment) in such a manner and at such a scale that it remains viable over an indefinite period and do not degrade or alter the environment (human and physical) in which it exists to such a degree that it prohibits the successful development and wellbeing of other activities and processes”.

In the same context, he underlines the inability of existing definitions of sustainable tourism to meet the expectations of all involved stakeholders, by providing means of its measurement and monitoring. Thus, in order to adopt and further achieve positive results of sustainable practices implementation, it is imperative to include in the process all stakeholders, starting with public authorities, local residents and not underestimating the role of tourists – as they are choosing the tourism destination depending on their own expectations that by continuous education and information can be redirected towards sustainable forms of tourism (Bulter 1999: 20).

Also, the emergence of sustainable tourism development approach can be described as a response to the appearance of tensions between tourism industry, tourists, and environment and host communities, underlining the existence of growth limits (Bramwell and Lane, 1993).

Furthermore, even if it appeared as a reaction to the tourism issues in 1970s, the sustainable tourism turned into a very valuable asset, with a great potential and ability to generate positive benefits (Bramwell and Lane, 2012: 1).

However, the main challenge of sustainable development is the discrepancy between its perceptions; as a goal - it has viability, but as an objective - it is not so easy reachable. In this context, the author suggests to perceive sustainable tourism in its entire global dimension, but without dismissing the role of local community, in order to understand better its meaning and to find an adequate tool for its measurement (McMinn, 1997).

Among the key issues in the sustainable tourism debate (Swarbrooke, 1999: 25) enumerates: private versus public transport, lack of performance indicators, value judgments and lack of factual evidence, foreign influence in developing countries, emphasis on the physical environment, the green tourist, principle of partnership, community involvement and local control, de-marketing, visitor management, self-contained resort complexes, concept of carrying capacity, power without responsibility, role of public sector planning, technocratic thinking, role of industry, tourist taxes and fair pricing, the ethics and practicalities of conservation, tourist education and eco-tourism.

Sharpley (2000) comparing the definitions and characteristics of sustainable development and sustainable tourism reached the conclusion that even if tourism does not fit into many of sustainable development principles, do not cease to embody one of the most efficient providers of economic and social progress, in the same time attracting attention towards the tourism impact, both positive and negative on global level.

Liu (2003), after exploring the sustainable tourism literature and identifying 6 issues he considers important to be addressed: the role of tourist demand (especially at the destination level); the nature of tourism resources; the intra-generational equity importance; the tourism impact on socio-cultural changes; the measurement of sustainability and the forms of sustainable development, concludes by emphasizing the need to manage growth in harmony with the host communities, destination environment and tourists expectations.

Onward, he accentuates the need to develop and provide practical means with the purpose to achieve sustainability and finally, to integrate the sustainability concept into the entire developmental system. All these measures, along with an interdisciplinary approach will contribute to the achievement of a better and more comprehensive sustainable tourism concept, and in result its beneficial implementation (Liu, 2003: 472).

Berno and Bricker (2001:10) affirm that “tourism is a complex and fragmented phenomenon that despite its critical role in the global economy does not conform to classical definitions of industry and product”. In this context, the application of sustainable development concepts at operational level in tourism becomes a real challenge – the same as exposed by Sharpley (2000), and only by continuous collaboration between all stakeholders can be achieved a progress towards a more sustainable tourism, keeping economic, environmental, social and cultural attributes it relies on (Berno and Bricker, 2001).

Relying on the shaped principles and challenges of sustainable development, a strong collaboration on all levels and between all stakeholders appears to be an imperative condition for the achievement of sustainable development on global scale. Thus, sustainable tourism will be able to prove its viability and benefic impact within the broader term of sustainable development.

#### **BIBLIOGRAPHICAL REFERENCES:**

1. Berno T., Bricker K. *Sustainable tourism development: the long road from theory to practice*, International Journal of Economic Development, Volume 3, Issue 3, p. 1-18, 2001.
2. Bramwell B., Lane B. *Sustainable tourism: an evolving global approach*, Journal of Sustainable Tourism, Volume 1, Issue 1, p. 1-5, 1993.
3. Bramwell B., Lane B. *Towards innovation in sustainable tourism research?*, Journal of Sustainable Tourism, Volume 20, Issue 1, p. 1-7, 2012.
4. Butler R. W. *Tourism – an evolutionary perspective*. In Nelson J.G., Butler R., Wall G. (ed) *Tourism and Sustainable Development: Monitoring, Planning and Managing*, Department of Geography Publication Series, p. 27-43, 1993.
5. Butler R. W. *Sustainable tourism: A state-of-the-art review*, Tourism Geographies: An international Journal of Tourism Space, Place and Environment, Volume 1, Issue 1, p. 7-25, accessed at: <http://www.tandfonline.com/doi/pdf/10.1080/14616689908721291>, 1999, (07.09. 2017)
6. Cantor M. *Development for the past, present and future: defining and measuring sustainable development*, Senior Honors Projects, accessed at: <http://digitalcommons.uri.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1313&context=srhonorsprog>, 2011, (09.09. 2017)
7. Cocklin C. *Agriculture, society and environment: discourses on sustainability*, International Journal of Sustainable Development and World Ecology, Volume 2, 1995, p. 240-256.
8. Hunter C. *Aspects of the sustainable tourism debate from a natural resources perspective*. In Harris R., Griffin T., Williams P. (ed) *Sustainable tourism: a global perspective*, 2002, p. 3-23.

9. Liu Z. *Sustainable tourism development: a critique*, Journal of Sustainable Development, Volume 11, Issue 6, p. 459-475, 2003.
10. McMinn S. The challenge of sustainable tourism, Environment Systems and Decisions, Volume 17, Issue 2, p. 135-141, 1997.
11. Rebege L.E. *Dezvoltare durabilă a turismului în județul Sibiu*, Phd thesis in Geography, Universitatea din București, București, 2011, accessed at: [http://www.unibuc.ro/studies/Doctorate2012Mai/Rebege%20Lucia%20Elena%20-%20Dezvoltarea%20durabila%20a%20turismului%20in%20județul%20Sibiu/lucrare\\_rebege.pdf](http://www.unibuc.ro/studies/Doctorate2012Mai/Rebege%20Lucia%20Elena%20-%20Dezvoltarea%20durabila%20a%20turismului%20in%20județul%20Sibiu/lucrare_rebege.pdf) (09.09.2017)
12. Sharpley R. *Tourism and Sustainable Development: Exploring the Theoretical Divide*, Journal of Sustainable Tourism, Volume 8, Issue 1, p. 1-19, 2000.
13. Swarbrooke J. *Sustainable Tourism Management*. CAB International, 1999, accessed at: <https://www.cpp.edu/~ddwills/SCHOTO%20Workshop/STM.PDF> (09.09.2017)
14. UNEP (United Nations Environment Programme) *Making Tourism More Sustainable: A guide for Policy Makers*, 2005, accessed at: <http://www.unep.fr/shared/publications/pdf/DTIx0592xPA-TourismPolicyEN.pdf> (09.09.2017)
15. UNWTO *UN General Assembly: ecotourism key to eradicating poverty and protecting environment*, Press Release, 2013, accessed at: <http://media.unwto.org/en/press-release/2013-01-03/un-general-assembly-ecotourism-key-eradicating-poverty-and-protecting-envir> (09.09.2017)
16. Wall G., Mathieson A. *Tourism: Change, Impacts, and Opportunities*, Pearson Education, 2006.
17. WCED (World Commission on Environment and Development) *Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future*, 1987, accessed at: <http://www.un-documents.net/our-common-future.pdf> (09.09.2017).

## COMPARATIVE ASPECTS REGARDING THE UNDERGROUND ECONOMY IN MOLDOVA AND SOME EUROPEAN UNION MEMBER STATES

*MIHĂILĂ Nicoleta, dr., cercet. șt. III,  
Centre of Financial and Monetary Research „Victor Slăvescu”*

**Abstract:** *The underground economy is part of the economic sciences, being a component that should not be neglected in the economic analysis, with a stronger impact on economic indicators, and is an unavoidable ingredient of a country's economy, in most cases the most profitable part of an economy being the underground one.*

*The purpose of this paper is to define the underground economy and, implicitly, to identify the main causes, the methods of its detection and evaluation, as well as to achieve a comparative situation regarding the size of the underground economy in Moldova and some EU Member States and, subsequently, to propose solutions to diminish its value. We will use a descriptive methodology, consisting of collecting data and information from the specialized literature and practice.*

**Keywords:** *underground economy, influence factors, legislative regulations, attitude towards taxes (fiscal morality).*

The underground economy, also named hidden, occulte, shadow, informal or illegal economy, is a common phenomenon in the countries of the world, irrespective of their degree of development. It distorts resource allocation, changes revenue distribution in unpredictable ways, and reduces tax collection, thus authorities are taking action to reduce its size.

The concept of the underground economy is difficult to define. According to Schneider, this represents "the basis of the demand for legal production of goods and services that is deliberately hidden from public authorities to avoid paying taxes, dues and social security contributions, to avoid the achievement of legal labor market standards (minimum wage, maximum hours of work, safety standards), to avoid adherence to administrative procedures (filling in statistical questionnaires or other administrative forms)".

Another definition (Alm, Schneider and Martinez-Vazquez, 2004) considers the informal economy to be the totality of economic activities that contribute to the official GDP calculation and are not recorded in official statistics.

In our opinion, the underground economy represents all the unofficial, commercial and non-commercial economic activities carried out in an organized form that are not subject to the records of a state body, legal or illegal, dangerous or non-dangerous to the economic and civil society.

If global concern for understanding the phenomena that lead to the perpetuation and development of the underground economy dates back to the 1970s, there are few studies available for transition economies, estimates vary from one author to another, and data provided by official statistics institutes are questioned. This is because there is no unitary methodology for estimating the underground component of an economy, and because of the lack of uniform global definitions. We believe that the underground economy is the product of both generic and specific factors.

The underground economy should be treated as a component of any country economy that exists with or without our will. Possible factors that encourage its existence are:

- provides economic assets that meet the real needs of society;
- has proven to be an effective method for controlling global powers, more easier to accomplish through hidden and corrupt operations;
- provides opportunities for the manifestation of entrepreneurial spirit in a market economy, that is inhibited by the tax pressure and excessive bureaucracy within a state;
- there may be and is encouraged to exist. The lack of a very well-established control system allows the development of underground economy activities and the emergence of new ones;
- offers open spaces to those in front of which the gates are closed by the state authorities. Coercion is an idea-maker, with which barriers imposed by authorities are avoided;
- is a real source of development, but also of subsistence and even escape from the periphery for underdeveloped economies.

We mention that underground economy in poor countries is usually located at about 25% -40% of national income and can rise for up to 70% of official employment. In such countries, informal activity often occurs because of inadequacies in legal systems when it comes to formalizing firms registration rather than as a result of deliberate evasion.

Therefore, in order to limit the development of the underground economy, it is necessary, along with the establishment of new coercive measures or the increase of sanctions for the existing ones, the amplification of the economic measures meant to favour a sustained economic growth, the reduction of the fiscal pressure, as well as achieving real legislative stability.

In order to understand, reduce and combat the consequences of the shadow economy, it is necessary to identify the fundamental factors that influence the processes underlying its formation. In the specialized literature, a set of factors with a systemic impact on the illegal economy were identified:

- the tax burden, namely the structure of the tax system, the amount of taxes and social contributions. A too complex system, with high rates of taxes, directly contributes to increased tax evasion processes. Statistical data has highlighted that an increase in tax and social contributions is by far one of the most important determinants of the size of the informal economy.
- the multitude of fiscal and legal regulations - legislative complexity and administrative barriers in different areas that influence the process of opening, managing and closing a business. In this case, the compliance costs are too high, increasing the probability of non-compliance with those provisions.
- tax morality - is the totality of social and moral norms that shape people's attitude toward paying taxes. These rules result from citizens' perception of the quality of public institutions and services, the equity of the tax system, the level of corruption. Higher tax morality and stronger social standards may reduce the probability of individuals working underground. A particular role in studying tax morality is the analysis of factors that influence the attitude towards compliance with tax obligations.

The most important factors influencing tax morality are: the level of acceptance of corruption, the anticipated value of future pensions, the perception of the use of public money and the information on their use.

In general, tax morality is defined as the moral obligation to pay taxes and represents the person's conviction that he contributes to the development of society by paying taxes. Compared to the underground economy, which is a variable that denotes a situation, tax morality is a personal attitude.

Other factors that lead to the emergence of underground economy are:

- quality of public services
- development of the official economy
- changes in the labor market conditions and employment system
- intimidation / discouragement policy.

In the case of the Republic of Moldova, although progress has been made, the level of tax morality is lower compared to other states in Eastern Europe. The modest result of the Republic of Moldova in the field of fiscal morality is determined by the inefficient functioning of public institutions, the high level of corruption, as well as by the failure to solve some important economic problems, which cause distrust in the pension system and budget administration. Thus, both the implementation of measures to change the level of taxation and the improvement of customs and tax administration will have only partial influences on increasing tax compliance. An important increase in tax morality could be achieved in the context of the significant change in the fundamental factors of state functioning. These changes can be induced by authentic reform of the justice, combating corruption, making state institutions more efficient both at central and local level. At the same time, it is necessary to carry out extensive economic reforms related to the functioning of the pension system and the management of public finances.

Measuring the size of the underground economy is difficult to achieve, given the nature of hidden economic activities. Although estimates have been made over time for different states of the world, there is no unanimously accepted method for estimating its size.

There are two basic approaches to quantifying the shadow economy - direct and indirect ones. The direct method is a micro-economic one and is based on well-designed and representative questionnaires, the precision of the estimates depending on the quality of these questionnaires. The indirect approach analyses discrepancies in some markets, based on estimates of econometric models at macroeconomic level.

The main disadvantage of these models is that they are constructed on the basis of overly simplistic and unjustified assumptions, leading to overestimations of the underground economy. This was also mentioned in the joint statement of a working group on national accounts, made up of representatives of the European Commission, the IMF, the World Bank, the OECD and the UNO, which emphasized the uselessness of indirect estimates for compiling national accounts.

Therefore, we have:

- Direct methods: questionnaires; auditing of economic agents;
- Indirect Methods (Approach through the System of National Accounts) - Disparities in national accounts on household incomes and expenditures;
- Monetary approach - discrepancies in the level of demand for cash;
- Transactional approach - discrepancies in the number of transactions at macroeconomic level;
- The labor market approach - the discrepancy between the official rate and the actual rate of labor force participation;
- Approach through electricity consumption - discrepancies between the amount of electricity actually produced and officially consumed at macroeconomic level (another model approaches only household consumption);
- The MIMIC / DYMIC model - the illegal economy is calculated based on several factors that directly and indirectly influence the magnitude and dynamics of the given sector.

Estimates of underground economy are carried out in several stages. The first step consists in calculating the constituent elements, the second stage - their grouping, after which the complete evaluation of the shadow economy follows. The level of underground economy is as percentage (%) of GDP. In the paper we will use statistical data about the underground economy as a percentage of the country's GDP.

We present the evolution of the level of the underground economy in the Republic of Moldova in the period 2007-2014, the data being provided by the National Bureau of Statistics of the Republic of Moldova, according to the methodology "SCN, UN-1993".

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

**Table 1 Underground Economy in Moldova in the period 2007- 2014**

Year	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Underground economy (% GDP)	20,6	22,1	22,4	22,2	21,7	23,7	23,1	23,2

*Source: National Bureau of Statistics of the Republic of Moldova*

The analysis of the evolution of the shadow economy shows that in the period 2007-2014 there was a trend of growth. The highest level was registered in 2012 – 23,7% of GDP, and the lowest level in 2007 – 20, 6% of GDP. The potential causes of this underground economy may be the financial crisis of 2008-2009 and the 2009 drought, which caused its increase as share of GDP by 1,5 percentage points in 2008 and further by 0,3 percentage points in 2009. In the next two years (2010-2011) there was a slow decrease of this indicator, followed by an increase of 2 percentage points in 2012, the increase caused by the drought. Measures to combat tax fraud have been implemented in 2013 and this determined a 0,6 percentage point decrease.

As regards the Member States of the European Union, the evolution of the level of the underground economy between 2003 and 2014 is the following:

**Table 2 Underground Economy in some EU member states (% PIB)**

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Austria	10,8	11	10,3	9,7	9,4	8,1	8,5	8,2	7,9	7,6	7,5	7,8
Belgium	21,4	22,7	20,1	19,2	18,3	17,5	17,8	17,4	17,1	16,8	16,4	16,1
Bulgaria	35,9	35,3	34,4	34	32,7	32,1	32,5	32,6	32,3	31,9	31,2	31
Croatia	32,3	32,3	31,5	31,2	30,4	29,6	30,1	29,8	29,5	29	28,4	28
France	14,7	14,3	13,8	12,4	11,8	11,1	11,6	11,3	11	10,8	9,9	10,8
Germany	17,1	16,1	15,4	15	14,7	14,2	14,6	13,9	13,2	12,9	12,4	12,2
Greece	28,2	28,1	27,6	26,2	25,1	24,3	25	25,4	24,3	24	23,6	23,3
Italy	26,1	25,2	24,4	23,2	22,3	21,4	22	21,8	21,2	21,6	21,1	20,8
Luxembourg	9,8	9,8	9,9	10	9,4	8,5	8,8	8,4	8,2	8,2	8	8,1
Netherlands	12,7	12,5	12	10,9	10,1	9,6	10,2	10	9,8	9,5	9,1	9,2
Poland	27,7	27,4	27,1	26,8	26	25,3	25,9	25,4	25	24,4	23,8	23,5
Romania	33,6	32,5	32,2	31,4	30,2	29,4	29,4	29,8	29,6	29,1	28,4	28,1
Spain	22,2	21,9	21,3	20,2	19,3	18,4	19,5	19,4	19,2	19,2	18,6	18,5
Eu average	22,6	22,3	21,8	21,1	20,3	19,6	20,1	19,9	19,6	19,3	18,8	18,6

*Source: Schneider F. (2015) Size and development of the shadow economy of 31 European and 5 other OECD countries from 2003 to 2015: different developments*

It can be seen, according to Table 2, that the economically developed states have a low underground economy compared to the developing countries, where the value is quite high. Thus, the highest level of shadow economy belongs to Bulgaria (35,9 % in 2003, 31% in 2014), followed by Romania (33,6% in 2003, 28% in 2014) and Croatia (32,3% in 2003, 28% in 2014). The countries with the lowest level of shadow economy are Austria (10,8% in 2003, 7,8 % in 2014), Luxembourg (9,8% in 2003, 8,1% in 2014), the Netherlands (12,7% % in 2003, 9,2% in 2014). The average value of the underground economy in EU countries is 22,6% in 2003, 18,6% in 2014. We therefore observe, in the analysed years, a decrease in the underground economy, with few exceptions in some countries in different years. Generally, the unobserved economy declined by 4,3 percentage points of GDP, which declined on average by 19% over the years under review.

Underground economy is a component part of any economy. Its assessment allows authorities to fight more effectively with components of hidden and illegal production, as well as to track the evolution of fundamental processes in the economy. In the Republic of Moldova, the unnoticed economy is quite large, accounting for about 28% of GDP in 2013 with a general growth trend. The predominant shares of the illegal economy belong to the hidden production component, of about 11% of GDP, and the production for self-consumption, of about 9% of GDP. Thus, the large size, structure and, in particular, the evolution of the shadow economy confirm once again that essential reforms in the Republic of Moldova are very late.

In order to reduce the underground economy, measures are required that reduce the fiscal pressure and the multitude of regulations and bureaucracy (eliminating the possibilities for misinterpretation of the legal provisions in favour and against the taxpayer), reducing the administration costs of the system at both the taxpayer and state level, harmonization of legislative provisions, rules and working procedures, with those in neighbouring states or with common economic interests), combating tax fraud, combating undeclared work or combating criminal activities, measures to unify tax legislation and a better correlation of it with the overall legislative framework in the economy.

Control is also a significant source for knowing the concrete forms of underground activities and estimating their dimensions. Concretely, the control activity is exercised by institutions, which represent the state authority, specialized in certain fields of activity. Important for combating the underground economy are tax and labor control institutions and those specializing in combating criminal activities. The main features that must characterize an effective control system capable of combating the underground economy are specialization and interoperability.

The tax administration in the control mission must take into account the following objectives: encourage voluntary compliance; using controls as an obstacle to noncompliance, by selecting the most productive cases for control; preparing controllers to conduct full and professional controls to determine the correct taxes and penalties and improve compliance in the future; treating all taxpayers with respect and courtesy; continuous search for ways to improve the efficiency and effectiveness of control work.

In all market economy countries there was, is, and there will be underground economies. The magnitude of this phenomenon may be different, but none of the countries has succeeded in completely eliminating the phenomenon. This trend can be compared to crimes. The magnitude of the phenomenon can be reduced, but it is practically impossible to totally eliminate it.

**BIBLIOGRAPHICAL REFERENCES:**

1. Alm, J., Martinez-Vazquez, J., F. Schneider, Sizing the problem of the hard-to-tax, Working Paper, Georgia State University, USA, 2004.
2. Budianschi, D(coord), Fiscal discrepancy- an invisible reality, EXPERT-GRUP Independent Analytical Center, Chișinău, 2014.
3. Dinga, E., Despre economia coruptibilității și fraudei, Reflecții economice, vol. 2, 2002.
4. Ganciuov, V, Gutium, T, Ceban, A., Tendancies of unobserved economy in Moldova Republic, National Institut of Economic Research, Moldova, 2016.
5. National Bureau of Statistics of the Republic of Moldova, 2015 Statistical Yearbook.
6. Schneider F., Size and development of the shadow economy of 31 European and 5 other OECD countries from 2003 to 2015: different developments.
7. Schneider, F. Measuring the Size and Development of the Shadow Economy. Can the Causes be Found and the Obstacles be Overcome? Berlin, Heidelberg, Springer Publishing Company, 1994a.
8. Schneider, F. Can the Shadow Economy be Reduced through Major Tax Reforms? An Empirical Investigation for Austria. Supplement to Public Finance/ Finances Publiques, 1994b.
9. Schneider, F. and Klinglmair, R., Shadow economies around the world: what do we know?, *CESifo Working Paper*, No. 0403. Center for Economic Studies and Ifo Institute for Economic Research: Munich, 2004.
10. Scheneider, F., Enste, H.D., Shadow economies: Size, Causes and Consequences”, *Journal of Economic Literature*, vol. 38, no. 1, 2000.
11. Schneider, F., Dominik, E. Shadow Economy, Cambridge University Press, 2002.

**UNELE ASPECTE PRIVIND ACCESUL GOSPODĂRIILOR CASNICE LA COMODITĂȚILE COMUNALE  
 ÎN MEDIUL RURAL**

*MOSCALU Olga, cercet. șt., INCE*

**Abstract:** *In this research has been analysed the access of the public commodities in the rural area of the Republic of Moldova at the country level and by residence area. The provision with living space for population and with water supply and sewerage systems are analysed and existing problems are identified.*

**Keywords:** *households, living space, housing stock, rural/urban area, water supply, sewerage.*

O importanță deosebită pentru gospodăriile casnice o are disponibilitatea de locuințe și condițiile de viață. În ultimii ani, au existat schimbări semnificative în calitatea condițiilor de viață ale gospodăriilor. Sfera serviciilor publice din gospodăriile rurale diferă semnificativ de gospodăriile din mediul urban. Crearea și modernizarea infrastructurii sistemelor de alimentare cu apă și canalizare constituie elemente de bază pentru comunitatea rurală. Majoritatea gospodăriilor casnice continuă să trăiască în condiții locative dificile. Cea mai mare parte a gospodăriilor din mediul urban beneficiază de un șir de utilități în interiorul locuinței: rețele de apă caldă, încălzire, gaze din rețea, grup sanitar, canalizare, etc., ceea ce nu este specific spațiului rural. În ultimii ani au existat schimbări semnificative în calitatea condițiilor de viață ale gospodăriilor casnice din spațiul rural. În același timp, accesul limitat al gospodăriilor sărace la îmbunătățirea spațiului locativ rămâne una dintre cele mai presante probleme ale țării.

Conform datelor BNS, în anul 2015 suprafața totală pe republică a fondului locativ [1] a fost de 81531,3 mii m<sup>2</sup>, în mediul urban – 32485,3 mii m<sup>2</sup>, iar în mediul rural – 49046,0 mii m<sup>2</sup>. În anul 2016 situația puțin se îmbunătățește - suprafața totală a fondului locativ constituie 86830,6 m<sup>2</sup>, în mediul urban – 37895,8 m<sup>2</sup> și în mediul rural – 48934,8 m<sup>2</sup>.

Pentru o viață decentă este important ca fiecare gospodărie să aibă o locuință proprie.

Pentru mai multe gospodării sărace aceasta este o problemă. În mediul rural, cel mai răspândit tip de locuințe îl constituie casele individuale. Suprafața locuibilă care i se revine unui locuitor în medie total pe republică în anul 2016 este de 16,5 m<sup>2</sup>, în mediul urban unui locuitor i se revine 15,5 m<sup>2</sup>, iar în mediul rural – 17,3 m<sup>2</sup>. Gospodăriile din spațiul rural dispun de mai mult spațiu locativ decât gospodăriile din spațiul urban (Tabelul 1).

**Tabelul 1. Asigurarea populației cu spațiu locativ, metri pătrați pe locuitor**

	Suprafața totală			Suprafața locuibilă			Suprafața totală			Suprafața locuibilă		
	2015						2016					
	Total	Mediul urban	Mediul rural	Total	Mediul urban	Mediul rural	Total	Mediul urban	Mediul rural	Total	Mediul urban	Mediul rural
Total pe republică	22,9	21,5	24,0	15,8	13,7	17,3	24,4	25,0	24,0	16,5	15,5	17,3
Nord	23,8	19,4	26,4	17,1	12,7	19,6	25,6	24,5	26,2	18	15,8	19,3
Centru	22,2	21,8	22,3	15,9	14,2	16,3	23,3	27,4	22,3	16,7	18,3	16,3
Sud	23,0	22,4	23,3	15,7	14,4	16,2	24,7	27,4	23,7	16,9	18,2	16,4
UTA Găgăuzia	22,4	21,3	23,2	15,7	13,7	17,0	25,7	29,2	23,3	18,1	19,6	17,0

*Sursa: Conform datelor Biroul Național de Statistică [2]*

Gospodăriile casnice din spațiul rural suferă nu numai din cauza lipsei unei locuințe separate, dar și de lipsa de venituri minim garantat pentru întreținerea acestora. Singura comoditate de care beneficiază toate locuințele din mediul rural este asigurarea cu energie electrică, în rest o mare parte dintre gospodăriile casnice din spațiul rural nu au acces la principalele utilități pentru un trai decent. Nivelul dotării locuințelor cu baie/duș al gospodăriilor casnice cu venituri mai mici este mai scăzut decât a celor prospere. În cazul gospodăriilor din spațiul rural în anul 2015 doar 59,7% dispun de instalații de alimentație cu apă,



CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

12,2% dispun de grup sanitar în interiorul locuinței și 41,9% au instalație de canalizare. O mare parte din persoanele sărace din mediul rural nu au acces la apă caldă. Comparativ cu anul precedent numărul sistemelor de alimentare cu apă s-a majorat cu 6,3% în spațiul rural, iar cel al sistemelor de canalizare funcționale - cu 1,3% (Tabelul 2).

**Tabelul 2. Sisteme de alimentare cu apă și de canalizare în 2015-2016, unități**

<i>Asigurarea populației</i>		2015	2016	<i>În % față de anul precedent</i>
Sisteme de alimentare cu apă – total	Total pe republică	1113	1181	6,1
	Urban	73	75	2,7
	Rural	1040	1106	6,3
Sisteme funcționale de alimentare cu apă	Total pe republică	1044	1115	6,8
	Urban	69	71	2,8
	Rural	975	1044	7,0
Sisteme de canalizare – total	Total pe republică	171	169	-1,1
	Urban	60	63	5,0
	Rural	111	106	-4,5
Sisteme de canalizare funcționale	Total pe republică	131	136	3,8
	Urban	56	60	7,1
	Rural	75	76	1,3
Sisteme de canalizare dotate cu stații de epurare a apelor uzate – total	Total pe republică	103	106	2,9
	Urban	45	52	15,5
	Rural	58	54	-6,8
Sisteme funcționale de canalizare dotate cu stații de epurare a apelor uzate	Total pe republică	81	89	9,8
	Urban	40	48	20,0
	Rural	41	41	0

*Sursa: Conform datelor Biroul Național de Statistică [3]*

În anul 2016, lungimea apeductelor și alimentarea cu apă caldă a constituit 8719,0 km, fiind cu 8,1% mai mare decât în anul 2015, iar lungimea rețelilor de canalizare – 556,3 km - în creștere cu 1,7% [4]. Volumul de apă care este distribuit gospodăriilor casnice din mediul rural în anul 2016 a fost de 17644,7 mii m<sup>3</sup>, cu 6,5% mai mult față de anul 2015. Volumul de apă distribuit populației în anul 2016 a fost de 15816,2 mii m<sup>3</sup>, cu 8,3% mai mult față de perioada anului 2015. Volumul de ape uzate trecute prin stațiile de epurare a fost de 2,2 mil. m<sup>3</sup> (Tabelul 3).

**Tabelul 3. Volumul de apă distribuită consumatorilor în 2015-2016, mii m<sup>3</sup>**

		2015	2016
Volumul de apă distribuită – total	Total pe republică	80 497,8	84819,5
	Urban	63 934,5	67174,8
	Rural	16 563,3	17644,7
Volumul de apă distribuită populației	Total pe republică	58 203,2	59983,3
	Urban	43 600,6	44167,1
	Rural	14 602,6	15816,2

*Sursa: Conform datelor Biroului Național de Statistică [5]*

În anul 2016 se vede îmbunătățirea condițiilor comunale în spațiul rural. Comparativ cu anii precedenți tot mai multe gospodării sunt conectate la sistemele de alimentare cu apă, gaze și canalizare. Ponderea suprafeței locuibile dotate cu apeducte este de 33,6%, canalizare – 33,3%, gaze – 84,6% și sisteme de alimentare cu apă caldă – 16,6% [7]. În anul 2015 numărul total al suprafeței dotate cu alimentare cu gaze în spațiul rural constituia 42878,6 mii m<sup>2</sup>, dintre care livrarea gazelor către populație la un locuitor revenea 38,0 m<sup>3</sup> (Tabelul 4).

**Tabelul 4. Dotarea fondului locativ în 2015-2016, mii m<sup>2</sup> de suprafață totală dotată**

		2015	2016
Apeduct	Total pe republică	43585,3	50558,5
	Urban	28046,8	34140,7
	Rural	15538,5	16417,8
Canalizare	Total pe republică	43395,1	48470,2
	Urban	27875,1	32160,4
	Rural	15520,1	16309,8
Încălzire centrală	Total pe republică	33846,9	39925,9
	Urban	26140,1	31796,0
	Rural	7706,8	8129,9
Alimentare cu gaze	Total pe republică	73533,9	78452,5
	Urban	30655,2	35577,1
	Rural	42878,6	42875,5

*Sursa: Conform datelor Biroul Național de Statistică [6]*

Gospodăriile casnice din mediul rural pot utiliza diferite instalații de încălzire și să-și procure diferite surse de căldură la prețuri diferite; să cumpere lemne, cărbuni pentru foc; să utilizeze boilerul pentru apă caldă; să folosească sistemul de canalizare și altele, precum și cu ajutorul muncii proprii.

Fără îndoială, tehnologiile moderne oferă orientare spre alte surse de energie, dar în Moldova, ele nu sunt larg răspândite. Chiar și disponibilitatea fondurilor necesare nu garantează posibilitatea de creștere a confortului locuinței pentru gospodăriile

sărace din mediul rural, din moment ce furnizarea de servicii publice este sfera de activitate a administrației locale. În cele mai multe cazuri acestea nu au capacitățile tehnice pentru furnizarea centralizată a serviciilor publice, precum și lipsa de resurse financiare pentru a construi locuințe necesare instalațiile comunale. În practică, o mare parte a populației rurale este lipsită de facilități municipale, precum și de resurse financiare pentru adoptarea acestor facilități. Gradul de disponibilitate a locuințelor cu facilități comunale în gospodăriile sărace este mult mai mic decât în gospodăriile non-sărace.

De asemenea, aceste gospodării se confruntă cu creșterea riscului de sărăcie și nivelul scăzut al veniturilor, lipsa de fonduri pentru a plăti pentru facilitățile publice, etc. Pentru a îmbunătăți condițiile locative ale gospodăriilor din spațiul rural este necesar un set complex de măsuri. De exemplu:

- Atragerea unor investiții pentru dezvoltarea infrastructurii spațiilor rurale.
- Facilitarea accesului persoanelor, familiilor tinere pentru creditele ipotecare prin garanția parțială a acestora de către stat.
- <https://point.md/ru/novosti/ekonomika/molodym-semiam-iz-moldovy-dadut-deneg-na-zhilio>
- Asigurarea cu locuințe sociale pentru familiile social defavorizate.

#### **REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:**

1. Fondul locativ la sfârșitul anului, în profil teritorial, 2005-2016, Banca de date statistice Statbank, Biroul Național de Statistică, [Ultima accesare 27.07.2017], Disponibil: [http://statbank.statistica.md/pxweb/pxweb/ro/60%20Statistica%20regionala/60%20Statistica%20regionala\\_\\_06%20LOC/LOC010100reg.px/table/tableViewLayout1/?rxid=b2ff27d7-0b96-43c9-934b-42e1a2a9a774](http://statbank.statistica.md/pxweb/pxweb/ro/60%20Statistica%20regionala/60%20Statistica%20regionala__06%20LOC/LOC010100reg.px/table/tableViewLayout1/?rxid=b2ff27d7-0b96-43c9-934b-42e1a2a9a774)
2. Fondul locativ al Republicii Moldova la 1 ianuarie 2016, Biroul Național de Statistică, [Ultima accesare 27.07.2017], Disponibil: <http://www.statistica.md/newsview.php?l=ro&idc=168&id=5257>
3. Sisteme de alimentare cu apă în profil teritorial, 2008-2016, Banca de date statistice Statbank, Biroul Național de Statistică, [Ultima accesare 27.07.2017], Disponibil: [http://statbank.statistica.md/pxweb/pxweb/ro/60%20Statistica%20regionala/60%20Statistica%20regionala\\_\\_06%20LOC/LOC020100reg.px/table/tableViewLayout1/?rxid=b2ff27d7-0b96-43c9-934b-42e1a2a9a774](http://statbank.statistica.md/pxweb/pxweb/ro/60%20Statistica%20regionala/60%20Statistica%20regionala__06%20LOC/LOC020100reg.px/table/tableViewLayout1/?rxid=b2ff27d7-0b96-43c9-934b-42e1a2a9a774)
4. Activitatea sistemelor de alimentare cu apă și de canalizare în anul 2016, Biroul Național de Statistică, [Ultima accesare 27.07.2017], Disponibil: <http://www.statistica.md/newsview.php?l=ro&idc=168&id=5632>
5. Volumul de apă distribuită consumatorilor în profil teritorial, 2008-2016, Banca de date statistice Statbank, Biroul Național de Statistică, [Ultima accesare 27.07.2017], Disponibil: [http://statbank.statistica.md/pxweb/pxweb/ro/60%20Statistica%20regionala/60%20Statistica%20regionala\\_\\_06%20LOC/LOC020400reg.px/?rxid=b2ff27d7-0b96-43c9-934b-42e1a2a9a774](http://statbank.statistica.md/pxweb/pxweb/ro/60%20Statistica%20regionala/60%20Statistica%20regionala__06%20LOC/LOC020400reg.px/?rxid=b2ff27d7-0b96-43c9-934b-42e1a2a9a774)
6. Dotarea fondului locativ, în profil teritorial, 2010-2016, Banca de date statistice Statbank, Biroul Național de Statistică, [Ultima accesare 27.07.2017], Disponibil: [http://statbank.statistica.md/pxweb/pxweb/ro/60%20Statistica%20regionala/60%20Statistica%20regionala\\_\\_06%20LOC/LOC010300reg.px/table/tableViewLayout1/?rxid=b2ff27d7-0b96-43c9-934b-42e1a2a9a774](http://statbank.statistica.md/pxweb/pxweb/ro/60%20Statistica%20regionala/60%20Statistica%20regionala__06%20LOC/LOC010300reg.px/table/tableViewLayout1/?rxid=b2ff27d7-0b96-43c9-934b-42e1a2a9a774)
7. Anuarul Statistic al Republicii Moldova: Locuințe și utilități publice, ediția 2016, Biroul Național de Statistică, [Ultima accesare 27.07.2017], Disponibil: [http://www.statistica.md/public/files/publicatii\\_electronice/Anuar\\_Statistic/2016/6\\_Locuinte.pdf](http://www.statistica.md/public/files/publicatii_electronice/Anuar_Statistic/2016/6_Locuinte.pdf)

### **ASSESSING THE KEY LESSONS FROM EUROPEAN COUNTRIES REGARDING THE POLICY INCENTIVES FOR AN INTENSIVE PROPELLING OF RENEWABLE ENERGY MARKET INVESTMENTS**

*NASALCIUC Irina, Ph.D Student,  
National Institute for Economic Research (UnAȘM), Republic of Moldova*

**Abstract:** *The socio-economic costs of adaption to climate change eminence are threatening the strategic developments and the welfare of future generations. Thus, the policy makers together with the international organizations and managerial communities are seeking for continuous amendments and resolutions for enhancement of investments directed towards the renewable energy sector looking to raise a whole industry system in incumbent temporal constraints.*

*In this context it appeared imperious to review and assess the smart policies and patterns applied historically for promoting renewables beyond and stimulate a fast transition to smart grids. The current paper aims to better address the policy risks and to extend the importance of policy learning process involved in the course of boosting up a whole industry system. The study reveals an updated overlook on the renewable policies operating on green markets, identifies their regulatory risks and will participate in a future step-change of renewables market.*

**Keywords:** *policy learning, support policies, green tariffs, policy amendment.*

Actually, one of the most discussed and extensively researched issues of the academic concerns with respect to the contemporary society lies in identifying innovative ways to rethink and reactivate the concept of sustainable development in different research paradigms of community capitals. Development of smart energy markets involves a responsible and innovative process accounting and assignment of existing technologies and know-how policy approaches to the needs and demands of consumers involving reasonable social costs, environmental responsibility, social cohesion and solidarity, economic efficiency and strategic supporting for the incessant development of this segment.

The contemporaneous markets were being called to shift to decarbonized economies while looking for smart opportunities to build up a carbon free EU power system till 2050 coming from the EU climate stability goals (IPCC, 2014). Given the time constraints, the existent technologies must be clustered and fostered urgently on very large scales which means that a whole industry system have to arise ensuring the energy supply necessities. The transformation process of the energy grids is supported by the entailed regulatory frameworks which promote a fast deployment of clean energy systems, at the same time the up-front investments in RES being obstructed by the large up-front costs, long lifetime periods, public acceptance risks, high regulatory dependency, etc. (Halley and Schuler, 2011). Historically, there were advanced various opinions regarding the diffusion of RES industry and the suitable policy approaches, providing the policy makers with the necessary evidence to ground their decisions.

To begin with, the European countries have experienced contrasting interplays with the renewable technologies and with the policy frameworks able to initiate their large-scale deployment. By 2000 year fifteen European countries had already established renewable policies and by 2007 all other European countries which are actually EU member states have established

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

supporting schemes for renewables (see Table 1). In almost all cases the countries have chosen to start their experience with Renewable Energy Sources (RES) basing on the feed-in-tariff (FIT) systems (Germany,) coming from technology-specific adaptations. Finland was an exception choosing to implement a tax exemption instrument for most RES deployment switching afterwards in 2011 to a FIT system.

**Table 1. Financing schemes for RES projects in EU-28**

<i>EU Country</i>	<i>Feed-in-tariffs</i>	<i>Feed-in-premiums</i>	<i>Quota system</i>	<i>Net metering</i>	<i>Tendering</i>	<i>Subsidy/loan</i>
Austria	✓					✓
Belgium			✓			
Bulgaria	✓					
Croatia	✓	✓				✓
Cyprus				✓		✓
Czech Republic	✓	✓				
Denmark		✓		✓	✓	
Estonia		✓				
Finland		✓				✓
France	✓	✓			✓	
Germany	✓	✓			✓	
Greece		✓		✓	✓	✓
Hungary	✓	✓		✓	✓	
Ireland	✓					
Italy	✓	✓		✓	✓	
Latvia	✓		✓		✓	
Lithuania		✓			✓	✓
Luxembourg	✓	✓				✓
Malta	✓				✓	
Netherlands		✓				✓
Poland	✓	✓			✓	✓
Portugal	✓					
Romania			✓			
Slovak Republic	✓					✓
Slovenia	✓	✓			✓	
Spain					✓	
Sweden			✓			✓
United Kingdom	✓		✓			

*Source: made by the author basing on the evidence from Legal Sources of Renewable Energy website (www.res-legal.eu)*

When analyzing the above table (Table 1), there becomes obvious that as the RES markets maturity and economies of scale are reached, there exists a visible tendency of shifting from guaranteed FIT systems to feed-in-premium (FIP) schemes awarded through tendering auctions (Germany, Italy, Denmark, Greece, Hungary, Poland, Slovenia etc.). Mostly, governments choose to maintain FIT systems only for small power plants ensuring the developers with investment reliabilities and certified returns. Additionally, the well-developed RES frameworks install also advantageous net metering policies for residential installers (Italy, Greece, Hungary, Denmark, etc.). Furthermore, the placed policies may speed-up the upsurge of the RES market through the subsidy and/or loan facilities ensured to different scale investments.

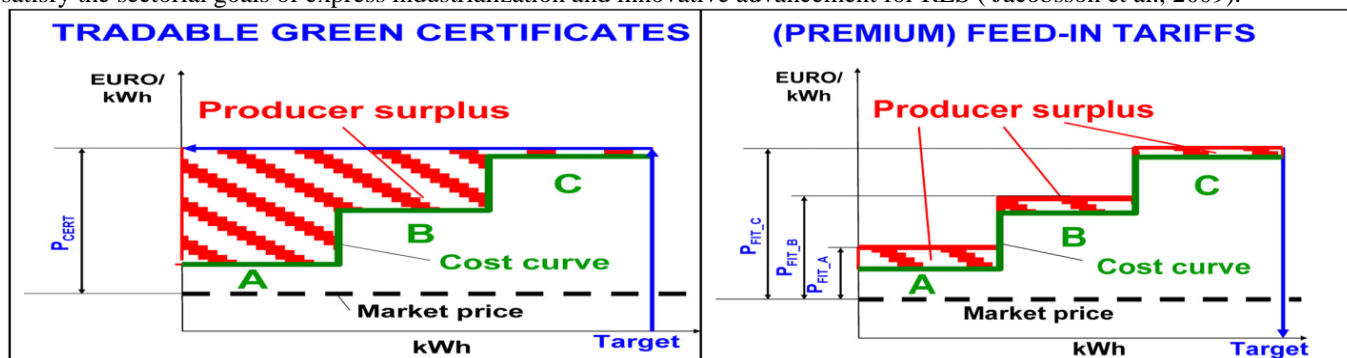
As we can see (Table 1) there is still a concentrated attention on keeping the short-term and long-term governmental assistance for RES projects through grants and subsidies and via loans and loan guarantees. The existent evidence validates the ascertainment that at early stages of RES market initiation, financing the innovation through grants and subsidies is resulting effective outputs diminishing the investor's production costs (Olmos et al., 2012). Given the long lifetime of RES projects, the loans and loan guarantees ensure the project developers with the possibility to refinance their financial liabilities (Bergek et al., 2013).

Thereby, the actual trends identified across European countries with regard to the regulatory frameworks entailed for RES industry deployment is certainly the establishment of various 'policy mixes' showing different decision criteria for boosting up artificial markets (Klessmann et al., 2010). Investors show higher interest in developing RES projects when their feasibility calculations are promising, firstly when higher incomes are ensured through grants and subsidies, secondly when lower capital costs are involved basing on FIT schemes and thirdly when refinancing of long lifetime equities are possible basing on preferential loan policies (Lüthi and Wüstenhagen, 2012).

Attempting to get an updated overlook over the stimulating policies of renewables in Europe, there can be noticed the supremacy of generation oriented policies and the obvious dominance of (Feed-in-Agreements) FIA policies. FIT policies are implemented in most of European countries and withal FIP policies are gaining more and more popularity in the last years. Almost all research papers underline the importance of FIT policies proving their efficiency especially in the case of emerging technologies, driving innovation and cost competitiveness (Haas et al., 2010). The opportuneness of FIT is the reliable return on investments, which gives to investors the facility to attract long-term loans and to benefitate of lower costs of capitals (Cárdenas Rodríguez et al., 2014). More recent evidence shows that particularly efficient levels of FIT schemes were registered in the case of solar technologies developed in European countries (Lesser and Su, 2008) and more modest ones in the case of wind technologies.

Even though, there are opinions arguing that, in the case of mature technologies (wind and biomass), the producers would prefer the quota obligations with tradable green certificates (TGC) policies more than FIT policies because of the higher revenues obtained (see Figure 1). The investor's interest for TGC markets arise under the certitude of generous market returns

and the opportunity to benefit of high producer surpluses (see Figure 1). The market-based systems (quota obligation systems) prove to be less dependent on policy changes than FIT schemes, thus investors may consider them less risky. Even though, the existent lessons taken from European TGC markets (United Kingdom, Flanders, Sweden, etc.) showed that the quota obligation systems aren't able to drive immature technologies to cost efficient levels and industrial stages, thus failing to satisfy the sectorial goals of express industrialization and innovative advancement for RES ( Jacobsson et al., 2009).



**Figure 1. Differences in policy costs due to higher producer surplus of TGC systems in comparison to FIT ones**

*Source: Haas et al., (2010)*

Referring to the figure above, we can state that FIA policies contrast discrepantly with quota obligation systems coming from their applied promotion strategies. In the case of FIA policies, governments set targeted energy market price levels and leave the finally energy generated quantities to be regulated by the market, while, in the case of quota obligation systems the demand levels for energy are being set by governments and the market for its own regulates the price levels (Haas et al., 2010). Coming from this ascertainment, the both policies are artificially supported and should strive to a minimum policy cost applied to customers. Thereby, given the additional risk interference in the case of quota obligation based markets (*risk premiums*), the policy costs imposed to society are, obviously, more substantial and respectively the social acceptance levels much lower.

The FIA schemes participate directly in the technological progress stimulation and implementation of innovative projects with high performance levels able to give rise to advantageous cash-flows and to diminish the interference of risks and uncertainties on renewable markets. Besides, the most successful performances in developing efficient renewable portfolios were identified in countries which have implemented FIT policies for an active promotion of renewables, considering the evidence from Held, Haas and Raqwitz, (2006, pp.865) which shows that „ a well-designed FIT system provides a certain deployment of RES in the shortest time and at lowest costs for society”.

Considering the FIT policies, there may be specified that modern designs of FIT strategies are able to align harmoniously the short-term goals (meeting the targeted generation capacities by penetrating the RES technologies existent on RES markets) and the long-term goals (promoting and developing the RE technologies so they can compete independently with the traditional technologies), what is even more difficult to achieve by implementing quota obligation policies or net metering systems (Lesser and Su, 2008, pp.984).

Historically, across European countries there have been registered a series of lessons which reveal the effectiveness/ ineffectiveness for different approaching pathways of policy schemes in promotion of RES sector. The most relevant experiences are those concerning the TGC markets and those identified with the FIT/FIP schemes.

The existent evidence concerning the TGC systems reveal disparities across countries where they were implemented, stressing its attention on lessons identified in Sweden, United Kingdom and Flanders (Belgium). The TGC markets under review were being established in 2002-2003 years and are mainly represented by CHP biomass and wind technologies. The performance indicators in the case study countries never reached the targets and expectations followed by governments and never showed satisfactory levels of innovation and industrialization. It was certified that the TGC systems drive economic efficiency to technologies which reached competitive costs with fossil fuel technologies and mediate exaggerated producer surpluses. There are opinions arguing that the TGC markets stimulate only the incumbent firms, ex-monopoly, large utility firms (Stenzel and Frenzel, 2008) to compete on energy markets and discourage innovation and large-scale industrialization. It is important to underline that a special attention is therefore paid to the social cost levels driven by the TGC markets which tend to be unfairly regulated and may arise the public acceptance barriers on markets. Thus, the way TGC models approach RES markets is not concurring with the European climate stability goals and violates the competitiveness of EU RES industry. That's why; in 2010 UK established also a price-control instrument – FIT system, aiming to ensure the small-scale projects with FIT's and large-scale projects with a TGC's. By the way, the same pathway was chosen by Latvia which actually operates under the same policy instruments on RES market. There are opinions arguing that combining a TGC scheme and a FIT scheme on RES markets may imply additional risks to entrained investors given the possibility of fostering investments from smaller investors and undermining the efficiency and attractiveness of TGC schemes (Mitchell et al., 2006). Even though, there are still markets operating under fully TGC systems (ex. Romania, Sweden, Belgium) and performing the deployment of RES markets at modest levels of effectiveness.

When taking a closer look to the picture obtained in the Table 1, it becomes obvious the tendency of high convergence in approaching the policy frameworks for RES markets in Europe. To begin with, there is a clear trend in combining different supporting mechanisms for different RES market niches. In 2000, there were no countries in Europe which had entailed more than one RES supporting system. Actually, there are 21 countries which are relying on at least two major instruments for promoting RES while four of them (Italy, Greece, Hungary and Poland) are operating with four RES instruments.

The European countries rely, preponderantly, on financial incentives and namely, on price-control instruments like FIP and FIT as major drivers for achieving the effectiveness of RES markets. The current tendency among European countries is to

switch from a FIT system to a FIP one unleashing the mature technologies to prove their efficiency, existing already countries which have in place only FIP instruments as major drivers for RES markets (ex. Denmark, Estonia, Finland, Netherlands). The implementation of FIP mechanisms is combined with tendering instruments which act in effect like the FIT schemes, encouraging more the market competition between fossil based technologies and renewable ones, but driving the same innovation and industrialization revolution on energy markets. In their transition from the FIT systems to FIP schemes the European countries choose to switch first the large-scale renewable projects, conserving temporarily the financial reliability for delicate small-scale projects (Kitzing et al., 2012). This transition process is to be undertaken only in case of reaching certain satisfactory levels of RES market integration, thus large scale projects could face higher risk exposure and benefit of higher risk premiums (Ragwitz et al., 2007).

Historically, FIT systems evolved imposingly during the last 20 years facing lots of challenges to better address policy and other system failures and finally mediated the FIP schemes emergence as an extension of remaining socio-technical policy expectations. There is to be underlined that in fact it was under its way a transition from market independent models to RES market dependent models. Thus, to better understand the best practices with the FIA systems and the experienced policy failures it is imperative to review the European lessons with respect to the RES policy designs and implementations.

To begin with, we would like to refer to the FIT policies which emerged firstly in the early '90s on RES markets taking the form of a *percentage of a retail price (PRP) model*. This model was implemented in countries like Germany, Spain, Denmark and proved modest efficiency on RES markets. In Germany, for instance, the PRPM model for photovoltaic and wind based technologies was being set at a 90% level proving satisfactory returns for more mature technologies like wind and less representative outcomes for less mature technologies like photovoltaic. The PRP model was following the technology diversification and lifting investor's confidence in RES markets. The amendment of the PRP model was required around 2000 year, coming from the necessity of addressing the costs of generation to different national geographic areas (Couture and Gagnon, 2010). Denmark shifted from a PRP model to a TGC system in 2001 year and Spain abandoned the PRP model in 2004-2006 years. Even if the PRP model is unlikely to be implemented again, it represented a first policy experience which participated actively in policy learning process, conducting to a new stage of policy designs.

Further, we would like to refer to the widely-known and classical *fixed FIT models* which still remain the most transparent and reliable frameworks for RES investors reliability. Fixed FIT model offers the most reliable future project revenues and, respectively, leads to more reasonable equity costs of projects and speeds-up the loan attracting process. The fixed FIT model was being implemented in lots of countries, beginning with Germany since 2000 year, where is still being implemented for little photovoltaic and wind RES projects. The biggest disadvantage of fixed FIT model is the disengagement of inflation interferences and respectively the variations in consumer price indexes, thus the actualized value of revenues will tend to decline in time and may influence negatively the profitability of RES projects. In Germany, this issue was surpassed by tracking in the methodology of calculation for fixed FIT tariffs the inflation effects, consequently, the projects receive higher payment levels at the beginning and lower in the last stages of RES projects deployment. By implementing the fixed FIT model, it was proceeding with other policy challenges which raised other amendment calls and innovative reforming.

Another stage in policy learning and amendment was the *fixed FIT's with full or partial inflation adjustment (FPIA)* which obviously were attempting to overcome the inflation fluctuations, adjusting the FIT tariffs annually or quarterly. There are several countries which had relevant trials with fixed-FPIA FIT models preferring to advantage certain nationally strategic technologies – France, Spain and Ireland. France installed a fixed-FPIA FIT system adjusting the inflation from a 40% to a 100% range of the base price depending on technology type. Ireland chose to adjust fully the inflation fluctuations for RES projects. Spain decided to adjust inflation in a range of 100% but tracking to differentiate the strategic technologies with different subtracted reference points from the final tariffs. The fixed-FPIA FIT model filled in a policy gap approach for promoting the RES, attempting to offer a better adapted policy to the investor's expectations thus raising their confidence in RES markets reliability.

Attempting to elevate even more the RES industries share in the national energy mixes, the policy makers decided it would be imperative to better address the loans affordability for RES projects. Thereby, across several countries appeared a new FIT policy approach which was *front-end loaded (FEL)* to improve the loans repayment schedules and to reduce the equity costs for RES markets. Slovenia experienced an outstanding experience with the FEL FIT model choosing to drop the tariffs with 5% after the first five years and another 5 % after another 5 years. Germany, France, Switzerland and Cyprus enabled another design for FEL FIT policy adjusting the tariffs dependently on resource quality and offering higher payments for the first 5-10 years whereupon the tariffs are decadently adapted.

It is therefore important to state that, the revolution experienced on RES markets in European countries reached the maturity of competing with the fossil-fuel based technologies on spot markets thus the policy makers decided to protect the RES projects from market risks by amending the FIT systems through the instrumentality of FIP schemes. The FIP schemes entail higher risks for RES investors due to the less reliability of future returns and lack of a purchase guarantee contract. The FIP schemes are considered market independent models and are preferred due to the ability of stimulating the alignment of demand and supply for energy during peak hours. The FIP schemes are being operated in 15 European countries and are also variable.

Firstly, there was being implemented the *fixed FIP model* which offers a constant FIP payment on the top of average retail prices. Likewise in the fixed FIT models, the payment levels can be regulated accordingly to technology types and project's sizes. The project's revenues are less predictable and can mediate either too high or too low payment levels therefore striking the future project's revenue indexes, rising discrepancies in the risk-return profiles and negatively interfering on investor's confidence in RES projects. This model was assigned to Spanish RES market and also in Denmark, Estonia, Slovenia and Czech Republic.

Choosing to remodel the fixed FIP model, Spain entailed a *variable FIP model* to its RES market, capping and flooring the tariff's fluctuation. The industrialization and the innovation challenges are directly implied in modeling this policy approach given the gradually declining tariffs until reaching zero, meaning that the producer relies further only on spot market

prices. At the same time, producers are protected from market risks, and are insured with a maximum variable FIP payment if the spot markets register zero levels. The variation of payment levels which receives the producer are less likely to fluctuate at the levels identified in fixed FIT model coming from the determined corridor of payments. This policy approach protects the ratepayers (society) from over-compensating the producers with exaggerated profits if the retail prices rise suddenly and on the other side secure investors if the retail prices drop unexpectedly. The policy design stores the advantage of stimulating the producers to generate energy during peak hours when demand levels are the highest. Thus, we can argue that variable FIP model represents an innovative result of juggling with the RES policy approaches able to mediate the industrialization of this segment and answering to climate stability goals of modern economies.

There is a meaningful experience of Spain with the PV technologies around 2007-2008 years which raised a temporary sector collapse. The FIT rates offered at that time proved to be groundless established and exaggerated, this have led to an unexpected boom of PV market investments and the government failed to financially cover this financial gap. There was undertaken a policy revision, reducing drastically the FIT's offered to PV installers and capping the annual installation capacities of the technology. This situation was intensively analyzed and criticized by the international policy community suggesting to establish rigorous cost control of tariffs. In the situation of continuous technological revolutions, the technology costs tend to gradually decline and the policy costs adjustments have to be permanently revised and adapted. The reasons of cost reductions may lay not just on technological improvements, but also on falling costs of projects finance or fluctuating exchange rates, etc. Thus the Spanish lesson is to continuously revise the RES markets and to adapt the policy costs to it, otherwise the continuous development of the RES markets is under big risks.

The current paper presented a theoretical review on regulatory policies operating on RES markets aiming to follow the policy learning process and to assess the lessons experienced by European countries which must be taken into consideration in further policy amendments and resolutions for enhancement of investments directed towards the RES sector. The research reviewed the operating policies across European countries and analyzed the actual trends in applying policy approaches. It is therefore important to state that, the study confirmed that among almost all European countries may be observed a converging RES market approaching based rather on FIA schemes than on TGC systems with an obvious tendency of shifting to FIP based policy regulation in the last years. Also, there was pointed that European countries commenced to apply the policy instruments in combination of two or more, thus targeting different investor segments existing on RES markets through the segmentation of risk-return profiles and increasing the incidence of investor's interest in renewable technologies.

It is worth mentioning that the study confirmed that the most advanced and innovative policy instrument currently operating on RES markets is the variable FIP model which is designed to protect producers from price risks and market involutions and also to secure the social cost equilibrium. Thus this instrument is able to meet the industrialization and innovation challenges and also to answer to climate stability goals of modern economies. Thereby, aiming to meet the industrialization challenges for RES markets, it is essential to minimize the policy and regulation risks faced by potential investors and to enforce reliable and stable pathways of target commission.

The goal of this research is considered to be reached given the impartial overlook on RES-E regulatory policies issue and its attempt on targeting the investigation course implying case study assessments and consequently contributing to a revolutionist understanding of the innovative policy learning importance in deploying large scale RES-E industries.

#### **BIBLIOGRAPHICAL REFERENCES:**

1. Bergek A., Mignon I., Sundberg G., *Who invests in renewable electricity production? Empirical evidence and suggestions for further research*. Energy Policy 56, pp. 568-581, 2013.
2. Cárdenas Rodríguez, M. et al., "Inducing Private Finance for Renewable Energy Projects: Evidence from MicroData", OECD Environment Working Papers, No. 67, OECD, 2014.
3. Haas R., Resch G., Panzer C., Busch S., Ragwitz M., Held A., *Efficiency and effectiveness of promotion systems for electricity generation from renewable energy sources – Lessons from EU countries*. Energy Vol. 36, Issue 4, pp. 2186-2193, 2010.
4. Haley U.C.V. and Schuler D.A., *Government policy and firm strategy in the solar photovoltaic industry*, Calif. Manag. Rev. 54, pp. 17-38, 2011.
5. IPCC, *Climate Change 2014: Mitigation of Climate Change-IPCC Working Group III Contribution to AR5*. Int, Berlin, 2014.
6. Jacobsson S., Bergek A., Finon D., Lauber V., Mitchell C., Toke D., Verbruggen A., *EU renewable energy support policy: Faith or facts?* Energy Policy (37), No. 6, pp. 2143-2146, 2009.
7. Kitzing L., Mitchell C., Morthorst P. E., *Renewable energy policies in Europe: converging or diverging?*, Energy Policy 51, pp. 192-201, 2012.
8. Klessmann C, Lamers P, Ragwitz M, Resch G., *Design options for cooperation mechanisms under the new European renewable energy directive*. Energy Policy 38, pp. 4679-91, 2010.
9. Lesser, J., Su, X., *Design of an economically efficient feed-in tariff structure for renewable energy development*. Energy Policy 36, pp. 981-990, 2008.
10. Lüthi, S., and Wüstenhagen, R., *The price of policy risk—empirical insights from choice experiments with European photovoltaic project developers*. Energy Econ. 34, pp. 1001–1011, 2012.
11. Mitchell C., Bauknecht D., Connor P.M., *Effectiveness through risk reduction: a comparison of the renewable obligation in England and Wales and the feed-in system in Germany*. Energy Policy 34 (3), pp. 297-305, 2006.
12. Olmos, L., Ruester, S., Liong, S.-J., *On the selection of financing instruments to push the development of new technologies: application to clean energy technologies*. Energy Policy 43, pp. 252–266, 2012.
13. Ragwitz M., Held A., Resch G., Faber T., Haas R., Huber C., Coenraads R., Voogt M., Reece G., Morthorst P.E., Grenaa Jensen S., Konstantinavičiute I., Heyder B., *OPTRES: Assessment and optimisation of renewable energy support schemes in the European electricity market*. Final report. Fraunhofer ISI, Karlsruhe, 2007.
14. Stenzel, T., and Frenzel, A., *Regulating technological change – The strategic reactions of utility companies towards subsidy policies in the German, Spanish and UK electricity markets*, Energy Policy, Volume 36, Issue 7, pp. 2645-2657, 2008.

*CRISTACHE Nicoleta, dr., prof. univ.*  
*MICU Adrian, dr. hab., prof. univ.*  
*CAPATINA Alexandru, dr. hab., prof. univ.*  
*SUSANU Irina, dr., prof. univ.*  
*BUHOCIU Florin, dr., prof. univ.,*  
Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați

**Abstract:** *Green marketing is a current approach to conventional marketing, and companies have to adapt by designing a set of business methods to overcome traditional rigors. The LOHAS (Lifestyles of Health and Sustainability) concept is an integrated part of green marketing and by associating two fundamental aspects: personal health and environmental sustainability, the economy of organizations can grow spectacularly. The LOHAS consumer segment should not be ignored because by translating it into all areas of business, environmental friendly products and services have a double effect: conscious, responsible and responsible development of society.*

**Keywords:** *green marketing, Lohas segment, consumer behavior.*

Marketingul verde sau ecologic are ca scop dezvoltarea conștiinței ecologice a populației. Marketingul ecologic are rădăcini comune cu cele ale marketingului convențional, însă se diferențiază prin câteva particularități, deoarece aici accentul este pus pe conștientizarea acțiunilor și a propriilor alegeri ale individului asupra mediului. Marketingul verde reprezintă suma tuturor aspectelor care susțin dezvoltarea durabilă a societății, fiind incluse elemente din mediul social, tehnologic, economic și industrial. O societate trebuie să evolueze și în același timp să lase o amprentă pozitivă asupra naturii, acest lucru reprezentând de fapt dezvoltare calitativă.

Un rol decisiv în conturarea marketingului ecologic îl are consumatorul, el poate adopta poziția de arbitru în funcție de care se vor derula activitățile firmei. Informarea eficientă și canalele moderne de comunicare pot influența conștiința ecologică. Consumatorul informat are o putere extraordinară de a schimba anumite aspecte, iar firmele în dorința de a se alinia exigențelor acestora pot veni cu schimbări la nivelul proceselor tehnologice, produselor și serviciilor. „Privit din unghiul producătorilor și al comercianților, un produs poate fi considerat ecologic dacă răspunde exigențelor minime ale legislației verzi. Consumatorii pot aprecia un produs ca fiind ecologic dacă îndeplinește exigențele și așteptările lor referitoare la mediu și sănătate, ceea ce poate depăși uneori destul de mult reglementările și disponibilitatea producătorilor referitoare la însușirile ambientale ale produsului” [3 p. 131].

Din perspectiva lui Karna (2003, p.111) „marketingul *green* este un proces managerial holistic responsabil pentru identificarea, anticiparea și satisfacerea exigențelor clienților și ale societății, într-un mod profitabil sustenabil” [3 p.16].

„Nucleul marketingului ecologic este strategia ecologică de marketing care acoperă deciziile strategice în care problemele ambientale sunt accentuate în deciziile referitoare la produse și clienți și punctele tari de natură ecologică sunt utilizate ca avantaje competitive. În cazul deciziilor strategice referitoare la produsele ecologice, compatibilitatea cu mediul înconjurător este privită ca un produs caracteristic ce este examinat în decursul întregii vieți a produsului verde” [3 p. 36]. „Primul domeniu în care se face simțită nevoia unui efort este cel al conceptului de produs ecologic. Un produs „verde” nu este toxic, este realizat eventual cu materiale reciclate, poate fi reutilizat și este comercializat într-o condiționare sau într-un ambalaj de dimensiuni cât mai rezonabile” [3 p. 37].

„Conștiința ecologică este plasată ca variabilă a comportamentului în cadrul sistemului de valori ecologice. Ele se află în topul sistemului de convingeri și atitudini referitoare la activități tehnice, economice și sociale care respectă integritatea mediului și a vieții” [3 p. 47]. „Economia ecologică, după cum scrie Robert Costanza, pornește de la ideea de bază că economia reprezintă o componentă a sistemului de susținere ecologică mai largă a vieții, ambele fiind atât de interdependente, încât separarea lor este fără sens” [1].

Firmele care promovează conștiința ecologică și susțin protejarea mediului înconjurător trebuie să dovedească acest lucru prin practicarea principiilor verzi: *integritate, proactivitate, angajament pentru soluționarea problemelor ambientale, implicarea în protejarea mediului și a sănătății persoanelor, comunicare eficientă și promovarea comportamentului ecologic* [3].

*Analiza cadrului actual al marketingului verde în mediul de afaceri românesc.* Piața produselor ecologice în România este la început, se dezvoltă timid, fiind susținută de dorința de a schimba stilul de viață, dar și de atenuarea impactului agresiv asupra mediului. Gama produselor ecologice în România este destul de limitată, foarte multe alimente BIO fiind aduse din străinătate. Majoritatea producătorilor produselor ecologice se lovesc de reticența potențialilor consumatori față de prețul acestor produse, însă aceste prețuri mai mari decât prețurile produselor de masă sunt justificate prin mai multe aspecte:

- ingredientele utilizate în realizarea produselor eco sunt mult mai scumpe;
- unele ingrediente se procură mai greu;
- se utilizează personal specializat în fabricarea produselor eco;
- trebuie să se respecte anumite standarde calitative;
- unele produse se comercializează doar în magazine specializate: „Bio”.

Desfășurarea activității eco presupune inspecții periodice ale organismelor specializate acreditate. De asemenea, firma trebuie să se înregistreze la MADR (Ministerul Agriculturii și Dezvoltării Rurale).

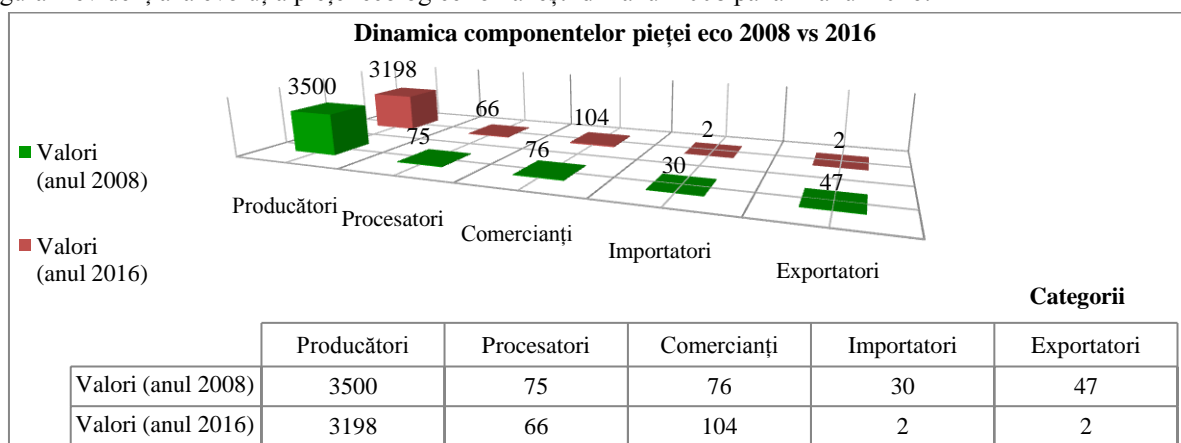
Cea mai mare problemă la nivelul pieței produselor ecologice o reprezintă lipsa procesatorilor de materii prime, astfel producția ecologică este exportată, ulterior întorcându-se în România sub formă de produse finite ecologice de trei - patru ori mai scumpe.

În urma unor studii s-a observat faptul că volumul vânzărilor totale de produse „green” în țara noastră este de aproximativ 10 milioane de euro, acest lucru reprezintă sub 1% din piața de retail, fiind foarte mică raportată la media europeană, care este de 5-6 %.

În octombrie 2008 la Ministerul Agriculturii erau înregistrați peste 3.500 de producători de produse ecologice, existau 75 de procesatori bio, 76 de comercianți, 30 de importatori și 47 de exportatori produse ecologice [9].

În 2016 au fost înregistrați conform datelor MADR un număr de 3.198 de producători ecologici, 66 de procesatori ecologici, 104 comercianți (1052 de producători ecologici, doi procesatori bio și patru comercianți au fost certificați de S.C. Ecocert S.R.L., iar restul certificați de Ecoinspect sau alte organisme de inspecție și certificare în agricultura ecologică).

Figura 1 evidențiază evoluția pieței ecologice românești din anul 2008 până în anul 2016.



**Figura 1. Dinamica componentelor pieței ecologice 2008 vs 2016**

Sursa: prelucrare autor

Dacă în anul 2013 suprafața agricolă ecologică era de aproximativ 300 de mii hectare, în anul 2015 s-a redus la 250 de mii hectare, iar numărul total al operatorilor certificați în agricultura ecologică (producători, procesatori, importatori, exportatori) era în 2013 de 15 mii, însă s-a redus la 12 mii în anul 2015 [10].

Produsele bio românești se împart în două mari categorii: alimentare și nealimentare. Produse bio alimentare: miere și produse apicole, lactate, legume și fructe, vinuri, uleiuri, sucuri, ceaiuri, produse de panificație, etc. Produse nealimentare bio: produse cosmetice, produse pentru curățenie, textile ecologice, produse pentru copii (scutece, șervețele), aparate casnice (storcător pentru suc proaspăt), produse pentru baie, cauciucuri ecologice.

Piața produselor ecologice din România se împarte în: producători ecologici, procesatori, exportatori, importatori, comercianți și magazine.

În România există aproximativ 3000 de producători interesați de produsele ecologice, persoane fizice sau societăți comerciale. Fermierii, cultivatorii sau crescătorii de animale respectă condițiile de încadrare în producția ecologică. Peste 80% din producția ecologică realizată de fermierii români este exportată. Aceștia preferă exportul produselor lor pentru că pot primi un preț mai bun, pentru a-și acoperi toate cheltuielile de producție. Numărul procesatorilor este mic în comparație cu cel al producătorilor, din această cauză o parte foarte mare merge spre export, apoi întorcându-se la noi cu un preț de câteva ori mai mare. Procesatorii înregistrați sunt: LaDorna, Apidava, Petras Bio, Radix, Can Serv, etc.

Importatorii de produse ecologice sunt mai puțini, principalul inconvenient este legat de distribuție, în primul rând importatorii trebuie să încheie contracte cu lanțul de supermarket/hypermarket, apoi să investească în crearea de magazine proprii și magazine on-line. Importatorii cunoscuți sunt: Natura Land, Mega Image, Sano Vita, Ecofact, Nutrimold.

*Natura Land* este unul dintre cei mai mari importatori de produse ecologice ce își distribuie produsele în aproape toate hipermarket-urile. *Natura Land* a fost primul importator de produse ecologice, astfel în anul 2001 a început să importe din Belgia trei tipuri de zahăr ecologic nerafinat din trestie, originar din Paraguay.

Potrivit datelor furnizate de Ministerul Agriculturii, în România există un top [11] al produselor ecologice cultivate care respectă toate condițiile de încadrare „bio”. Pe primul loc se află cerealele (grâu, porumb, soia), însă majoritatea producției este destinată exportului, ponderea cerealelor pentru export este mai mare de 50% în cadrul tuturor produselor ecologice, o mică parte din acestea sunt utilizate pentru fabricarea internă a pâinii și pastelor făinoase.

Cerealele furajere ecologice ocupă locul 2 în topul celor mai importante produse bio din România, țara noastră are un potențial agricol important, fermierii sunt conștienți de calitatea producției și aleg să vândă aproape toată producția la export deoarece în România este foarte slab dezvoltată ideea de a utiliza hrană obținută în condiții ecologice pentru animale crescute într-un mediu bio.

Un loc trei binemeritat îl ocupă oleaginoasele cultivate în România. Floarea soarelui cultivată în condiții bio este preferată de producătorii români, de asemenea, nucile și semințele de dovleac tot pe locul trei se situează.

Pe locul patru se află fructele ecologice: caise, mere, pere sau cireșe, dar și acestea sunt destinate exportului, în cea mai mare proporție. Urmează pe locul cinci strugurii și vinurile. Vinurile sunt obținute după metode bio, cele mai apreciate fiind vinurile din podgoriile Munteniei sau din podgoriile din nordul țării. Vinul Fetească Neagră și Merlot au obținut certificarea internațională ECOCERT.

Locul șase este ocupat de fructele de pădure, paradoxal, sunt exportate în Europa apoi se întorc în România cu prețuri duble sau chiar triple, principala cauză fiind lipsa sprijinului din partea autorităților pentru micii producători.

Legumele ecologice, aflate pe locul șapte, sunt foarte căutate atât de clienții români, cât și de străini. Roșiile, vinetele și cartofii, chiar dacă sunt comercializate cu un preț mult mai mare decât prețul pieței sunt cele mai apreciate. În ultimii ani, producătorii au conștientizat valoarea ciupercilor crude sau uscate ecologice, iar cultura acestora s-a intensificat, fiind construite micro-ferme. Cei care cultivă plante medicinale sau aromatice au adevărate afaceri de succes, cultivate în sistem organic, ele sunt utilizate în prepararea medicamentelor și a cosmeticelor. Pe ultimul loc se situează produsele ecologice nealimentare: textilele bio, produse naturiste pentru cosmetice, igienă personală sau aromaterapie.

În același context, putem aborda și turismul verde, care urmărește satisfacerea tuturor nevoilor turiștilor, dar în concordanță cu susținerea și dezvoltarea durabilă a mediului. Pentru ca o țară să poată dezvolta turism durabil trebuie să țină cont de următoarele principii [12]:



CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

- turismul trebuie văzut ca o activitate pozitivă, complexă, de care să beneficieze mediul ambiant, comunitățile locale și, desigur, turiștii;
- relația dintre mediul ambiant și turism poate fi dezvoltată astfel încât, mediul să susțină activitatea turistică pe termen lung, iar dezvoltarea turismului, la rândul său, nu trebuie să ducă la degradarea mediului și, dimpotrivă, la protejarea și conservarea lui;
- dezvoltarea activității de turism trebuie să respecte caracteristicile locului unde se desfășoară;
- activități ecologice, sociale, economice, culturale, arhitecturale;
- scopul dezvoltării turismului trebuie să fie întotdeauna echilibrarea nevoilor turiștilor cu cele ale destinațiilor și gazdelor acestora;
- industria turistică, guvernele, autoritățile responsabile cu protecția mediului și organismele internaționale trebuie să respecte aceste principii și să conlucreze pentru a le pune în practică.

Statisticile arată că Fair Trade [13], conceptul de „comerț echitabil” este încă la început în România, chiar dacă în țările din vestul Europei este foarte bine pus la punct, la noi lipsește promovarea. Fair Trade presupune dezvoltarea durabilă și oferirea unor condiții comerciale decente pentru producătorii din țările mai sărace, de asemenea asigură și respectarea drepturilor muncitorilor care în ciuda activităților efectuate și a condițiilor de muncă sunt plătiți foarte puțin.

Fair trade a apărut acum 50 de ani cu scopul de a diminua nivelul sărăciei din țările din Africa, Asia și America Latină. Pe baza acestui comerț, producătorii din țările sărace primesc prețuri corecte pentru materia primă furnizată, în funcție de nivelul prețului de pe piața mondială, având accesul la o piață dezvoltată. Astfel, prin prețuri juste, producătorii pot acoperi toate cheltuielile de producție, obținând și profit.

Produsele furnizate prin comerțul echitabil sunt: cacao, kiwi, banane, cafea, orez, zahăr, ingrediente pentru produse cosmetice. Toate produsele care fac obiectul comerțului Fair Trade sunt etichetate cu un logo specific. La început acest logo era diferit de la o țară la alta, însă acum este un logo unic pentru toate produsele. Românii cunosc într-un număr foarte mic logo-ul comerțului echitabil. S-a încercat promovarea comerțului echitabil în România încă de prin anul 2010, la început, pe rafturile magazinelor specializate în comerțul ecologic, erau produse cu o dublă certificare: „bio” și „Fair Trade”, însă multe dintre magazine au renunțat la acest tip de comerț, deoarece consumatorii nu erau interesați.

La data de 8 mai se sărbătorește Ziua Fair Trade, iar luna dedicată produselor din comerțul echitabil este octombrie. Cu ocazia acestor evenimente se organizează conferințe, seminare, prezentări pentru informarea și implicarea publicului, pentru a conștientiza cât este de importantă susținerea producătorilor din țările defavorizate.

Comaniile care comercializează produse Fair Trade trebuie să țină cont de următoarele aspecte:

- prețul plătit producătorilor trebuie să acopere toate cheltuielile de producție și profitul pentru comerciant;
- să se implice în activități de producție durabilă;
- muncitorii trebuie să primească un salariu mai mare sau egal cu salariul minim în vigoare sau media regională.

În România sunt mai multe firme care promovează consumul produselor provenite din comerțul echitabil, firme de cosmetice, saloane de înfrumusețare sau îngrijire corporală precum: Kamira Beauty, The Body Shop, Elemental. Acestea folosesc produse de la compania franceză de cosmetice Bernard Cassiere, care conține ingrediente cu logo-ul Fair Trade. Fair Trade-ul promovează sustenabilitatea economică și responsabilizarea consumatorilor. Acțiunile ce implică comerțul echitabil țin cont de protejarea mediului, de valorificarea resurselor naturale, atragerea investițiilor rentabile, iar baza economică o reprezintă conștientizarea costurilor directe și indirecte la nivelul producției. Comerțul echitabil este un comerț de viitor. Consumatorii sunt mai responsabili și se implică direct la formarea unui sistem comercial just.

Pentru a sintetiza situația actuală a economiei verzi din Romania s-a realizat o radiografiere cu ajutorul analizei SWOT, care a evidențiat următoarele aspecte:

**Tabel 1. Analiza SWOT**

<b>Puncte tari</b>	<b>Puncte slabe</b>
potențial agricol mare; operatorii agricoli (fermierii) respectă standardele eco; exportarea producției eco; practicarea turismului verde; energia regenerabilă (eoliană, solară) are un potențial ridicat, fiind din ce în ce mai utilizată în România; existența unui număr mare de produse ecologice în supermarket-uri; atenția tot mai mare acordată de tinerii culturii românești și implicarea lor în programe de protejare a mediului, dar și voluntariat; produsele românești ecologice și tradiționale recunoscute pe piața europeană; investițiile în domeniul agriculturii ecologice și a industriei verzi sunt în continuă creștere; potențial turistic rural ridicat; fondurile europene asigură o stabilitate financiară mare în rândul producătorilor și agricultorilor ecologici;	număr mic de procesatori; număr mic de magazine care distribuie produse ecologice; neimplicarea suficientă a mass-mediei; nivelul scăzut al investițiilor în agricultură și producție ecologică; cheltuieli inițiale ridicate și costuri mari de certificare ecologică; inexistența unui program sau fond de garantare a producției ecologice sub forma unor credite; sprijinul financiar limitat din partea statului pentru activitățile agricole ecologice sau pentru dezvoltarea industriei verze.
<b>Oportunități</b>	<b>Amenințări</b>
extinderea turismului eco în sistem integrat (ex. în sistem agricol); dezvoltarea industriei auto green; promovarea și practicarea comerțului Fair Trade; accesarea fondurilor europene pentru desfășurarea unor activități agricole eco;	reticența populației; capacitatea insuficientă de prelucrare a producției ecologice; creșterea dobânzilor aferente creditelor contractate;

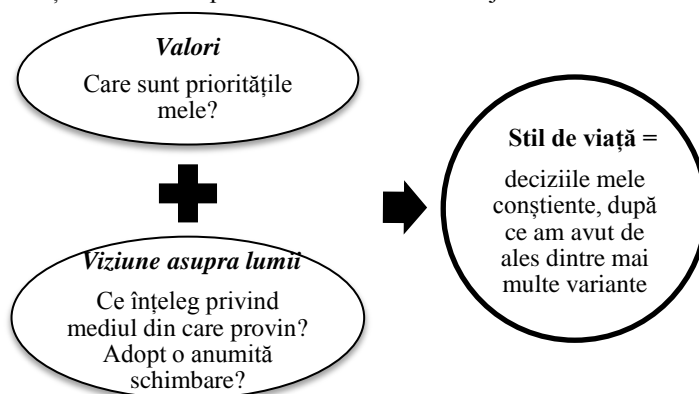
organizarea săptămânală sau lunară a unor târguri cu produse eco; existența unor organizații/asociații profesionale și a unor centre de informare/sprijin pentru producătorii eco; derularea unor programe de asistență tehnică și informațională în scopul pregătirii profesionale a specialiștilor din sector; implementarea unor programe de responsabilitate socială care să protejeze mediul și în același timp să mențină peisajul rural; tinerii cu perspective pentru un viitor verde pot începe afaceri ce susțin ecologia, turismul românesc și agricultura eco.	facilități reduse pentru dezvoltarea unor activități/afaceri eco; lipsa de informare în rândul populației; puterea de cumpărare redusă pentru produsele ecologice; impunerea unor restricții politice sau a unor standarde și norme europene.
--	--

Se poate observa că economia românească dispune de reale resurse pentru dezvoltarea afacerilor bio, iar pentru viitor se preconizează o creștere a implicării firmelor în mai multe proiecte și pe arii diverse. Eliminarea punctelor slabe și transformarea amenințărilor în oportunități sunt posibile prin: informarea publicului privind beneficiile consumului de produse bio, promovarea intensă a produselor ecologice și implicarea mass-mediei, investiții în agricultură și producție ecologică.

*Segmentul Lohas și provocările pentru marketingul organizațiilor.* LOHAS este un acronim pentru Lifestyles of Health and Sustainability. LOHAS [14] desemnează grupul de consumatori care adoptă un stil de viață sănătos, se preocupă de calitatea mediului și responsabilitatea față de natură. Conceptul LOHAS se bazează pe activitatea sociologului american Paul H. Ray care vorbește despre dezvoltarea durabilă și sănătatea consumatorului. Conceptul LOHAS a apărut în SUA la mijlocul anilor '90, sociologul Paul Ray a realizat mai multe cercetări, constatând că 25% din populație alege să trăiască sănătos și responsabil față de mediu și de comunitatea din care face parte. Viziunea asupra lumii însemnând durabilitate și simțul răspunderii față de mediul înconjurător.

Se poate observa în figura nr. 2 – că toate deciziile consumatorului luate în mod conștient în ceea ce privește sănătatea lui, a familiei, a întregii comunități, acele acțiuni care privesc durabilitatea și protejarea mediului înconjurător reprezintă valori și atitudini care formează grupul LOHAS. Medicina alternativă, produsele ecologice alimentare și nealimentare, turismul verde, mașinile electrice, energie solară, eoliană, ecoturismul, produsele din Fair Trade, electrocasnicele și electronicele bio sunt opțiuni prin care consumatorii pot acționa pentru sustenabilitatea mediului înconjurător.

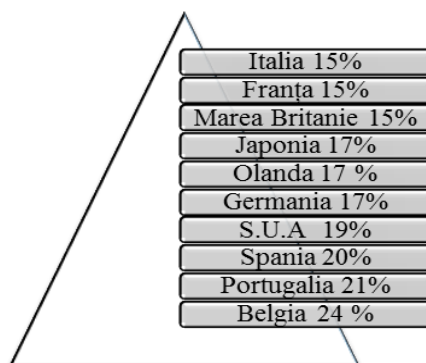
Domeniile cu importanță majoră sunt: ecologia, responsabilitatea socială, dezvoltarea personală și dezvoltarea sustenabilă a comunității. LOHAS este o extensie a marketingului verde (evidențiat la sfârșitul anilor '80), ce descrie o piață integrată, cu o creștere ridicată pentru produsele și serviciile responsabile cu mediul înconjurător.



**Figura 2. Conceptul LOHAS**

*Sursa: adaptare student după prezentarea realizată de Paul H. Ray*

Potrivit studiului NMI realizat în anul 2007 la nivel mondial în colaborare cu E – Square, se poate vedea (Figura nr. 3) distribuția consumatorilor LOHAS, precum și faptul că atitudinea consumatorilor europeni față de responsabilitate socială și sustenabilitate diferă de cea a americanilor.



**Figura 3. Procentajul de consumatori LOHAS pentru fiecare țară inclusă în cercetare**

*Sursa: prelucrare student după NMI*

Pentru consumatorii care aleg produsele prietenoase cu mediul nu contează dacă publicitatea este susținută de o celebritate, în această situație este de preferat reprezentarea de către o persoană credibilă publicului, iar inițiativa trebuie să pornească de la companie sau stat. Populația reacționează prin conștientizare și îngrijorare, cei care susțin dezvoltarea sustenabilă se im-

plică în acțiuni de protejare a mediului, însă înainte de conștientizare are loc informare, deoarece fără educare informațiile nu au pot fi acumulate.

Potrivit studiilor efectuate de Natural Marketing Institut[15], există o serie de aspecte prin care consumatorii din segmentul LOHAS se deosebesc de celelalte segmente de consumatori:

- dragoste pentru natură;
- disponibilitate pentru a plăti în plus pentru produse durabile și sănătoase;
- valorizarea relațiilor cu ceilalți;
- sunt interesați de fenomenul dezvoltării durabile;
- sunt interesați de feminism și egalitatea la locul de muncă;
- doresc muncă semnificativă prin care să contribuie la societate;
- sunt interesați de aspecte care generează auto-împlinirea;
- nu agreează consumul de lux exagerat;
- doresc noi viziuni politice;
- împărtășesc o viziune optimistă asupra viitorului și sunt împotriva pesimismului și cinismului;
- sunt adepții ideii că spiritualitatea este o parte centrală a vieții;
- sunt îngrijorați cu privire la fenomenul violenței în societate;
- sunt preocupați de acele companii care au proiecte de responsabilitate socială.

Consumatorii LOHAS manifestă o susținere importantă pentru militari, le pasă mai mult de egalitatea între sexe, de protecția lucrătorilor deoarece se implică în problemele sociale. Femeile sunt preocupate de alimentația sănătoasă, bărbații sunt atrași de sport, iar persoanele mai în vârstă de aspectul fizic și sănătate. Câștigarea unei atitudini pozitive a fiecărui segment este cheia succesului. Consumatorii LOHAS nu se implică doar la nivel de piață, ci susțin protejarea femeilor și a copiilor de abuzuri, plata egală pentru muncă a femeilor și încearcă să elimine climatul social turbulent.

Vizibilitatea pentru ecologism a crescut odată cu manifestarea îngrijorării populației față de mediul înconjurător. LOHAS se preocupă în aceeași măsură atât de conservarea naturii cât și pentru utilizarea unor alternative eficiente, ecologice și sănătoase, convenționalii încearcă să urmeze, în mare parte, exemplul LOHAS, naturalii se preocupă mai mult de problemele personale de sănătate și aleg acele produse alimentare ecologice.

Consumatorii au nevoie de motivație personală pentru a-și schimba stilul de viață, iar rolul marketerilor în acest caz este cel mai important, deoarece trebuie să propună programe eficiente pentru a-i convinge. Programele de consultanță în domeniul LOHAS trebuie să ofere toate detaliile și informațiile necesare, iar campania de comunicare sau promovare trebuie susținută de către o persoană credibilă în acest domeniu, medic sau persoană cu o funcție într-o organizație non-profit sau cu protejare a mediului.

Publicul țintă pentru specialiștii în marketing sunt segmentele de consumatori interesați de problemele mediului dar fără ample cunoștințe în acest domeniu, celor cărora le pasă de natură, dar care din diferite motive nu s-au implicat până la momentul actual. Aceștia sunt interesați să învețe și au un entuziasm mare de a se implica în protejarea naturii.

Nevoia de a cunoaște cât mai multe informații face din consumatorul LOHAS un expert în a alege produsul prietenos cu mediul. Procesul de achiziție se bazează pe o amplă informare și conștientizare a tuturor problemelor ambientale. Se remarcă dorința de învățare continuă și de autoeducare, fiind cei mai activi în domeniul ecologiei.

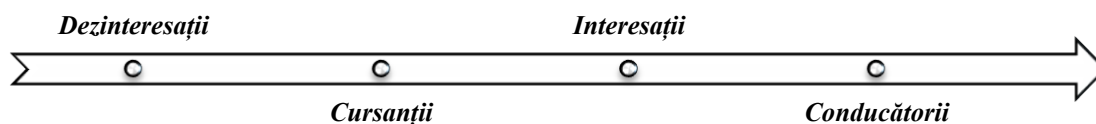
Pentru producători, domeniul LOHAS poate fi o afacere de viitor, viziune susținută prin cuprinderea a tot mai multe industrii ce vizează consumatorii verzi. Piața LOHAS cuprinde cinci mari domenii:

1. economie durabilă;
2. alimentație sănătoasă;
3. dezvoltare personală;
4. medicină alternativă;
5. mod de viață ecologic.

Pentru organizație provocarea cea mai mare este de a identifica clienții LOHAS, după ce principii se ghidează și propunerea produselor și serviciilor favorabile. Trebuie să se înțeleagă de la început care sunt valorile după care se ghidează consumatorul.

The Mobium LOHAS Consumer Segmentation consideră că există 4 segmente de consumatori. Segmentarea se bazează pe alegerile dominante, pe stilul de viață adoptat, valorile și atitudinile față de mediul înconjurător, prin susținerea pieței care promovează produsele ecologice și alternative bio, aspecte concentrate în responsabilitate.

Cu cât sunt înțelese mai bine aceste aspecte cu atât mai mult inițiativele și campanile pro LOHAS pot fi mai ușor adaptate. În figura 4 sunt prezentate cele patru categorii de consumatori LOHAS.



**Figura 4. Segmente de consumatori LOHAS**

Sursa: adaptare după Mobium Group Pty Ltd, Living LOHAS© Report, [www.mobium.com.au](http://www.mobium.com.au) Copyright Mobium Group 2007-2015

Conducătorii sunt cei care manifestă un mare interes față de problemele societății, de sănătate, ei sunt preocupați de bunăstarea proprie, a familiei și a planetei. Ei au un nivel de cunoștințe ridicat, iar deciziile sunt luate într-un mod rațional, participă la îmbunătățirea unei situații, susțin ecologia, privesc în viitor asupra planetei și încearcă să elimine toți factorii de risc care ar putea afecta natura sau comunitatea din care fac parte.

Interesații - aceștia sunt atrași de conceptul LOHAS, dar uneori fac compromisuri sau se bazează pe alegerile de moment atunci când apare nevoia de consum. Ei nu sunt complet angajați în consumul rațional, se manifestă mai mult dorința de a practica un stil de viață sănătos, uneori fiind derutați de multitudinea de variante, ei nu sunt consecvenți în practicarea stilului de viață durabil.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Cursanții - nivelul de conștientizare al stilului de viață sănătos este scăzut, dar înțeleg problema, fie că aleg să reacționeze schimbându-și atitudinea, fie că rămân la nivelul de înțelegere a problematicei, ei au nevoie de sprijin și de încurajare, poate vor să schimbe ceva dar nu înțeleg cum și de unde să înceapă

Dezinteresării - nivelul lor de conștientizare al problemei este foarte scăzut, ei nu se preocupă nici de tema sănătății proprii și nici de durabilitatea comunității sau a naturii. Intenția lor de a participa la stilul LOHAS ar putea avea succes doar dacă ar interveni anumite aspecte mai grave (ex. impunerea unui stil de viață sănătos de către medic).

*Concluzii.* Dacă acum câțiva ani marketingul verde nu prezenta un interes major pentru societate, în prezent se manifestă ca o tendință în continuă creștere. Omul este mai preocupat de acțiunile întreprinse și de modul în care acestea afectează mediul înconjurător. Acest interes al societății pentru ecologie a crescut nu doar din punct de vedere al educației, ci și din prisma faptului că legislația în acest domeniu a fost mai bine pusă la punct. Astfel, autoritățile competente susțin piața produselor ecologice, care au ca scop diminuarea efectelor negative asupra mediului, dar și modul lor de obținere să nu afecteze consumatorul.

Pentru a participa la conexiunea cu natura, oamenii depun eforturi pentru a-și responsabiliza consumul și de a-și educa propriul stil de viață. Dacă simt că au o implicare directă și benefică, aceștia au o atitudine favorabilă și o contribuție remarcabilă pentru societate și natură. Din această conexiune rezultă conceptul LOHAS, fundamental pe o piață în continuă creștere.

Mutarea consumatorilor de la producătorii obișnuiți la cei care respectă principiile de sustenabilitate se face din generație în generație și trebuie susținută de familie ca drept exemplu. Iar firmele trebuie să cunoască faptul că fără informare nu se pot obține rezultate favorabile, dacă sunt însoțite și de un anumit stimulente cu siguranță va crește rata câștigului de noi clienți.

„Afacerile responsabile” reprezintă un termen utilizat de companiile care susțin dezvoltarea economică dar și protejarea mediului, odată cu apariția și utilizarea acestui termen s-au concretizat și afacerile în domenii precum: farmaceutic, alimentar, de îngrijire personală și cosmetic, sport și alte servicii, însă toate însoțite de mențiunea „ecologic”.

Astfel, există oportunități multiple pentru afacerile LOHAS, comercializarea de produse durabile este în plină desfășurare, evoluția fiind foarte rapidă, iar pentru firme, marketingul verde este benefic, ajutându-le să se diferențieze, să câștige noi segmente de consumatori și să obțină încrederea populației.

Din studiile realizate privind stilul de viață și atitudinea față de produsele ecologice se observă că un consumator LOHAS este acea persoană care caută permanent informații, evaluează mai multe opțiuni atunci când face o alegere, este adeptă a unui stil activ și sănătos. Se observă o anumită creativitate în rândul consumatorilor din această categorie, iar intuiția lor este foarte importantă, aceștia vor alege acele mărci care respectă sau se aliniază dorințelor lor.

În concluzie, consumatorii LOHAS au principii bine definite fiind atrași în mod deosebit de aspectul ecologic, sunt iubitorii de natură, preocupați de sănătatea lor, iar trăsăturile prin care se disting de masa cumpărătorilor sunt: gândirea optimistă, informarea excesivă, contează calitatea și nu cantitatea, apreciază lucrurile simple fără prea multe procese, se consideră parte din natură.

#### REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:

1. Costanza R., *The Science and Management of Sustainability*, Columbia University Press, Editura Ecological Economics, 1991.
2. Cristache, N., *Comportamentul consumatorului*, Editura EUROPLUS, Galați, 2010, p. 10.
3. Danciu, V., *Etica verde a producției și a consumului*, Editura Economică, 2006.
4. Emerich Monica, (*Naturale Business Communications - director de Cercetare*) Natural Business Journal 2010.
5. M. Dinu, *Ecoturism. Coduri etice și norme de conduită*, București: CD PRESS, 2005.
6. Vasile Glăvan, *Agroturism. Ecoturism*, Sibiu: ALMA MATER, cap. IX, 2002.
7. Susanu, I. O., *Marketing turistic*, Editura Didactica și Pedagogica, București 2007, p. 262.
8. Trevisani Daniele – *Psihologia marketingului și comunicării*, Editura Irecson, București, 2007.
9. <http://www.infomina.ro/pdf/Despre%20piata%20BIO%20din%20Ro.pdf>, accesat la data de: 27.02.2017.
10. <https://www.gazetadeagricultura.info/eco-bio/614-agricultura-ecologica/19683-topul-tarilor-din-sectorul-de-agricultura-ecologica.html>, accesat la data de: 27.02.2017.
11. <http://sectorbio.com/top-10-produse-ecologice-cultivate-in-romania/#> accesat la data de 2.03.2017.
12. Cruceru, M., Barbu, C., *Antreprenorii în turism - Turism Verde*, Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013, p. 11.
13. <http://incomemagazine.ro/articole/miscarea-fair-trade-se-simte-si-in-romania>, accesat la data 7.03.2017.
14. <http://www.lohas.com.au/what-lohas> accesat la data de 28.04.2017.
15. <http://www.nmisolutions.com/index.php/consumer-studies-information-opt>, accesat la data de 12.04.2017.

#### МЕТОДИКА ГРАДАЦИИ УРОВНЕЙ УРОЖАЙНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КУЛЬТУР

*ПАРМАКЛИ Д. М., др. хаб., проф.*

*ТОДОРИЧ Л. П., д.э.н., конф.*

*ДУДОГЛО Т. Д., д.э.н., препод.,*

*Комратский государственный университет*

**Abstract:** *It is emphasized that it is important for an enterprise to be aware of and, thus, plan objectively the amount of output per unit of area which will provide the required amount of revenue. Under these conditions the amount of revenue is compared to fixed costs born by the enterprise during the production of a particular type of crops. Based on a previously published method of gradation of agricultural crops, the article suggests a range of methodical approaches for increasing the number of crop yield metrics up to five which form six distinct zones: of critical, low, moderate, rational, optimal and high crop yield respectively. For this purpose, the work offers a number of formulas which allow enterprises to forecast the amounts of revenue per unit of area as a multiple of fixed costs. Suggested relationships are vividly presented on graphs. Furthermore, a number of examples of calculating different levels of crop yield based on a case of a particular enterprise in year 2015 are provided.*

**Keywords:** *crop yield, sales price, fixed and variable costs, revenue, sales profit.*

В растениеводстве важным условием обеспечения эффективности производства является получение высоких показателей урожайности производимой продукции, т.е. более полное использование потенциала продуктивности земли и биологического потенциала растений. Однако сами показатели выхода продукции с единицы площади непосредственно не характеризуют состояние уровня хозяйствования на земле. В связи с этим, важным с методологической точки зрения представляется оценка показателей урожайности в зависимости от достигнутого уровня эффективности выращенной и реализованной продукции. Вполне востребованным, как в теоретическом, так и практическом аспектах, является разработка механизма взаимосвязи урожайности и объема полученной прибыли. Важно, чтобы упомянутый механизм быть доступным для практического применения специалистами сельскохозяйственных предприятий.

*Анализ последних исследований.* Современная аграрная наука ищет новые пути повышения эффективности использования земли в сельском хозяйстве. В этом смысле представляет интерес работы Стратан А.Н. [1, с. 188-195], в которых предложены методики оценки эффективности продукции растениеводства и обоснования резервов наращивания продуктивности полей. Важным представляются также исследования Тимофти Е.В. [2, с. 16-21]. В них автор исследует современный подход оценки эффективности реализации продукции и дано обоснование факторов ее роста.

*Цель статьи* – обеспечить специалистов сельскохозяйственных предприятий, преподавателей и студентов высших учебных заведений современным методическим инструментарием экономической оценки достигнутых уровней урожайности возделываемых культур.

*Изложение основных результатов исследования.* Операционная деятельность сельскохозяйственных предприятий осуществляется под влиянием не предсказуемых колебаний погодных условий. В связи с этим экономически независимым следует считать такой вариант развития объектов хозяйствования в сельском хозяйстве, который сохраняя колебания объемов производства в отдельные годы, обеспечивает поступления прибыли в среднегодовом исчислении достаточной для ведения, по меньшей мере, простого воспроизводства. Уровень поступления финансовых средств от операционной деятельности для обеспечения как простого, так и расширенного воспроизводства служит индикатором стабильного развития каждого субъекта хозяйствования в отрасли.

Как известно, на предприятии существуют два вида затрат: переменные и постоянные. Их структура может значительно влиять на тенденцию изменения прибыли или издержек. Это происходит из-за того, что каждая дополнительная единица продукции приносит некоторую дополнительную доходность, которая идет на покрытие постоянных затрат, и в зависимости от соотношения постоянных и переменных расходов в структуре издержек, общий прирост доходов от дополнительной единицы товара может выразиться в резком изменении прибыли. Как только достигается уровень безубыточности, появляется прибыль, которая начинает расти быстрее, чем объем продаж. Здесь на помощь нам приходит операционный анализ, который позволяет анализировать влияние структуры затрат и объемов производства (реализации) на финансовые результаты предприятия. На его основе можно выявлять взаимосвязи между затратами и доходами при различных объемах производства, определить наиболее выгодное сочетание цены и объема реализации, соотношение постоянных и переменных издержек, минимизировать предпринимательские риски, и соответственно способствовать повышению экономической безопасности предприятия.

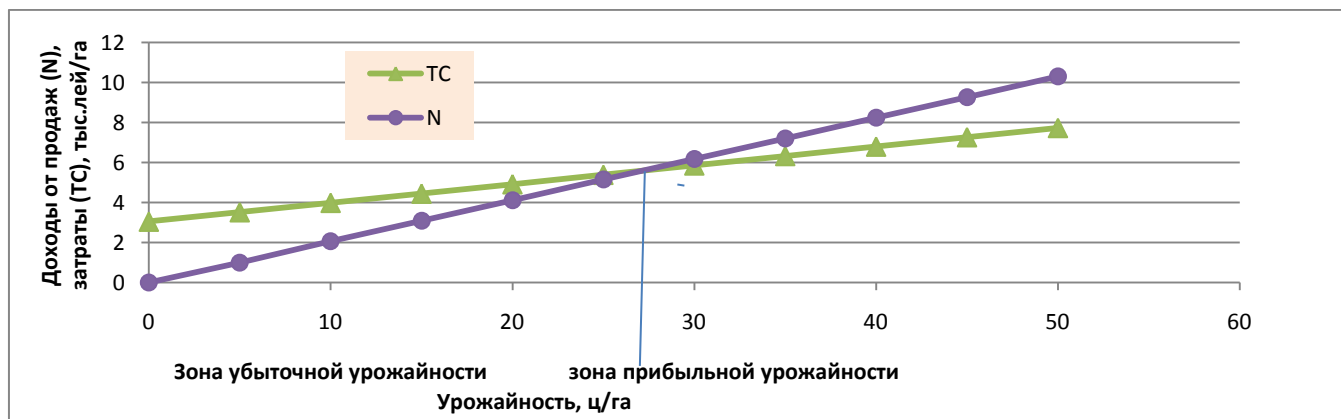
В рамках операционного анализа выявляют так называемую точку безубыточности, то есть тот уровень урожайности, при котором доход от реализации продукции равен общим затратам. Если фактическая урожайность ниже минимальной, то производство становится нерентабельным, реализация продукции приносит убытки.

Пороговое или минимальное значение урожайности ( $q_{\min}$ ), ниже которой наступают убытки, находят по формуле:

$$q_{\min} = \frac{FC}{p - AVC}, \text{ ц/га}$$

где FC – постоянные затраты на 1 га, лей; p – цена реализации продукции, лей/ц; AVC – переменные затраты на 1 ц продукции, лей.

Пороговое значение урожайности или точка безубыточности представлена на рисунке 1.



**Рисунок 1. Зоны уровней урожайности сельскохозяйственных культур**

*Источник: выполнено авторами (пример условный)*

Точка пересечения кривых дохода от продаж и затрат на графике соответствует порогу рентабельности. В точке безубыточности урожайность обеспечивает нулевую прибыль. Показатели выхода продукции с единицы площади ниже минимального уровня, относятся к зоне убыточной урожайности. Если же с каждого гектара земли получено продукции больше, чем в точке безубыточности, то они располагаются в зоне прибыльной урожайности. Таким образом, весь размах показателей урожайности делится на две зоны: убыточной и прибыльной урожайности.

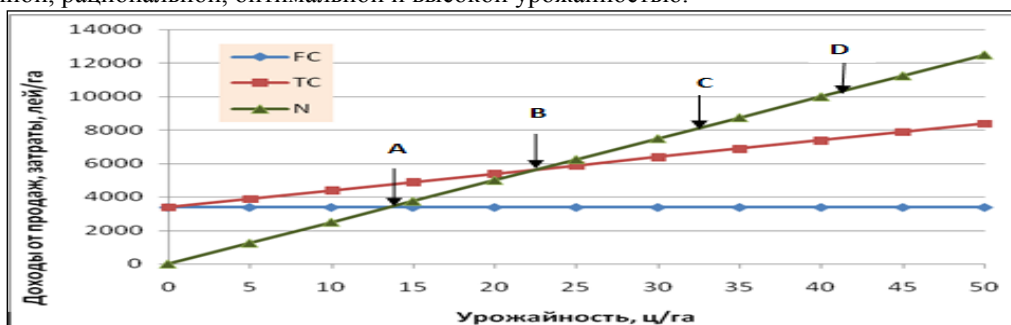
CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Современная аграрная наука ищет новые пути повышения эффективности сельскохозяйственного производства. Однако сами показатели выхода продукции с единицы площади непосредственно не характеризуют состояние хозяйства на земле. В связи с этим на основе проведенных исследований (см. АПК: экономика, управление №3 2016 г., с. 89-91) были обоснованы контуры четырех видов урожайности сельскохозяйственных культур [3, с. 87]. Они представлены на рисунке 2.

Назовем их по убывающей степени окупаемости затрат как высокорентабельные (точка D), рентабельные (точка C), минимальные (точка B) и критические (точка A).

Напомним, что в точке A - точке пересечения кривых дохода от продаж и постоянных затрат предприятие получает от реализации продукции денежных средств, достаточных лишь на покрытие постоянных затрат. В точке безубыточности (точка B) предприятие не имеет убытков, но и не получает прибыли. После достижения точки безубыточности, предприятие с каждой последующей единицей продукции начинает получать прибыль. Достижение урожайности, соответствующей точке C гарантирует такой уровень эффективности, при котором предприятие в состоянии вести, по меньшей мере, простое воспроизводство. Предприятие получает прибыль, необходимую для поддержания достигнутого уровня производства. Для ведения расширенного воспроизводства выход продукции с единицы площади должен соответствовать точке D.

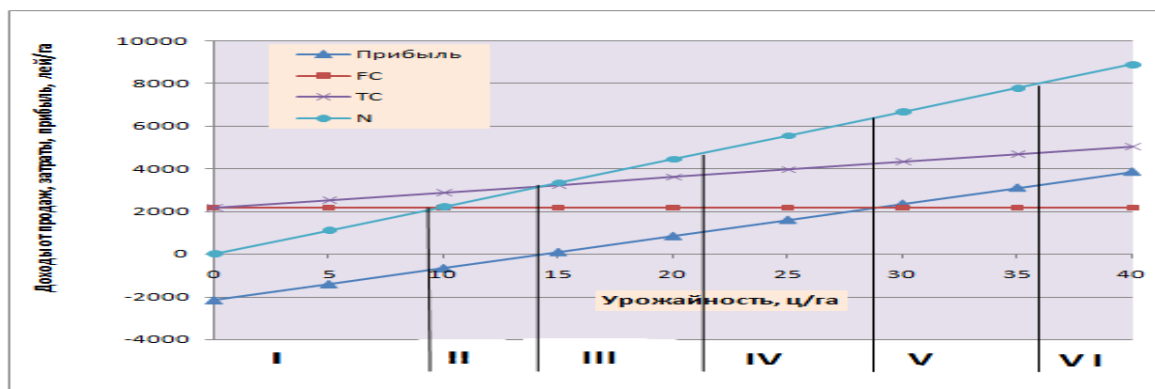
Дальнейшие исследования показали, что в зоне прибыльной урожайности их деление на рентабельные и высокорентабельные является недостаточным. Нами предлагается расширить градацию их уровней до четырех и назвать умеренной, рациональной, оптимальной и высокой урожайностью.



**Рисунок 2. Показатели различных уровней урожайности (пример условный)**

*Источник: [3, с. 87]*

Каждый указанный уровень соответствует определенной величине выхода прибыли с единицы площади. Так, при умеренной урожайности с каждого гектара земли получают прибыль по величине равной половине суммы постоянных затрат, при рациональной – прибыль и постоянные затраты равны, при оптимальной - величина прибыли в 1,5 раза, а при оптимальной урожайности – в 2 раза больше суммы постоянных затрат. Приведенная градация уровней урожайности указана на рисунке 3 и таблице 1.



I – зона критической урожайности; II – зона низкой урожайности; III – зона умеренной урожайности; IV – зона рациональной урожайности; V – зона оптимальной урожайности; VI – зона высокой урожайности.  
 FC – постоянные затраты, TC – суммарные затраты, N – доход от продаж.

**Рисунок 3. Графическое изображение градации уровней урожайности**

*Источник: выполнено по данным таблицы 1*

**Таблица 1. Градация уровней урожайности**

Уровень показателя	Урожайность, ц/га	Прибыль, лей/га
Критический	$q_{кр} = \frac{FC}{p}$	$\Pi = - VC$
Минимальный (порог рентабельности)	$q_{min} = \frac{FC}{p-AVC}$	$\Pi = 0$
Умеренный	$q_{ум} = \frac{1,5FC}{p-AVC}$	$\Pi = 0,5 FC$
Рациональный	$q_{рац} = \frac{2FC}{p-AVC}$	$\Pi = FC$
Оптимальный	$q_{opt} = \frac{2,5FC}{p-AVC}$	$\Pi = 1,5FC$
Высокий	$q_{выс} = \frac{3FC}{p-AVC}$	$\Pi = 2FC$

*Источник: разработка авторов*

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Выполним расчеты по оценке уровней урожайности, характеризующих производство и реализацию продукции основных сельскохозяйственных культур в SRL „Cumnuc Agro” Чадыр-Лунгского района за 2016 год. Исходные данные для расчетов представлены в таблице 2.

**Таблица 2. Показатели производства и реализации продукции основных культур в SRL „Cumnuc Agro” за 2016 год**

Показатели	Пшеница	Горох	Кукуруза	Подсолнечник
Постоянные затраты, лей/га (FC)	3022	2778	4094	4488
Цена, лей/ц (p)	237,5	470,3	188,2	733,6
Удельные переменные затраты, лей/ц (AVC)	124,6	99,6	107,1	100,7
Урожайность, ц/га (q)	38,1	43,8	31,4	24,2

*Источник: данные бухгалтерской отчетности SRL „Cumnuc Agro” за 2016 г*

Расчеты показывают, что наиболее эффективным является возделывание гороха и подсолнечника. Фактически полученная урожайность этой культуры соответствует высокому уровню. Данная урожайность обеспечила получение прибыли с гектара посева по величине, превышающей сумму постоянных затрат в расчете на гектар посева. Реализация зерна пшеницы, ячменя и кукурузы позволила получить прибыль, не достигающая по объему и половину постоянных затрат. В связи с этим, уровень урожайности указанных культур относятся к зоне умеренной продуктивности земли (таблица 3).

**Таблица 3. Оценка состояния уровней урожайности основных культур в SRL „Cumnuc Agro” за 2016 год**

Виды урожайности	Пшеница		Горох		Кукуруза		Подсолнечник	
	урожайность, ц/га	прибыль, лей/га	урожайность, ц/га	прибыль, лей/га	урожайность, ц/га	прибыль, лей/га	урожайность, ц/га	прибыль, лей/га
Критическая ( $q_{кр}$ )	12,7	-4747	5,9	-4361	21,8	-3364	6,1	-2438
Минимальная ( $q_{min}$ )	26,8	0	7,5	0	50,5	0	7,1	0
Умеренная ( $q_{ум}$ )	40,2	1511	11,2	2181	75,7	1682	10,6	2244
Рациональная ( $q_{рац}$ )	53,5	3022	15,0	4361	101,0	3364	14,2	4488
Оптимальная ( $q_{опт}$ )	66,9	4533	18,8	6542	126,2	5046	17,8	6732
Высокая ( $q_{выс}$ )	80,3	6044	22,5	8722	151,5	6728	21,3	8976
Фактическая (q)	38,1	1279	43,8	13459	31,4	-1547	24,2	10828
Оценка фактической урожайности	умерен		высок		низкая		высок	

*Источник: рассчитано по данным таблицы 2*

В заключении отметим, что сельскохозяйственные предприятия по предложенной выше методике могут дать оценку сложившихся или плановых показателей урожайностей по каждой культуре и определять зону эффективности производства и реализации каждого вида продукции растениеводства.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:**

1. Stratan Alexandru. Estimarea potențialului economic al unității agricole, *Revista economică*, Sibiu - Chișinău, 2009, nr. 2 (45), p. 188-195.
2. Timofti Elena. Eficiența economică a producției agricole în condițiile economiei concurențiale (în baza materialelor unităților agricole ale Republicii Moldova) Autoreferatul tezei de doctor habilitat în economie Chișinău 2009. - 24 p.
3. Пармакли Д.М. Методика градации уровней урожайности и зон эффективности продукции растениеводства// АПК: экономика, управление. -2016 - №3, с. 86-91.
4. Пармакли Д. М., Тодорич Л. П., Дудогло Т. Д., Яниогло А. И. Эффективность землепользования: теория, методика, практика. Монография. - Комрат: Б. и., 2015 (Tipogr. „Centrografic”). – 274 p.

**REFLECTIONS ON CURRENT ECONOMIC COMPETITION**

*PĂVĂLUC Sabina-Elena, Novice (English) Teacher,  
 I. V. Liteanu-Technological High School, Liteni, Suceava, Romania  
 BUGA Oleg, Hab. Dr., Univ. Prof.,  
 University Professor, Alecu Russo, State University, Bălți, Moldova*

**Abstract:** *The world economy, especially referring to USA relations with Russia and the European Union relations with Russia, is in a deep crisis. This allows us to affirm the evolution of international relations in the last half year. The international reality is unique, but the perception and representation that we build is different.*

**Keywords:** *international relations, economic war, civil war, competition, economic space, globalization.*

The world economy, especially referring to USA relations with Russia and the European Union relations with Russia, is in a deep crisis. This allows us to affirm the evolution of international relations in the last half year. The international reality is unique, but the perception and representation that we build is different. In the specialty literature, there is a debate between those who perceive international politics as the expression of globalization and those who contest this process (we consider that the dispute of ideas, regarding the structure of international relations, especially the economic ones, will never end).

For example, Immanuel Wallerstein, referring to globalization, mentions the idea that he only perceives it as a fundamental image in speech: "This discourse is an enormous mistake in understanding contemporary reality, a mistake that is imposed by strong groups and, more seriously, that we have imposed ourselves". Generally speaking, we believe that today's reality is a struggle of states and corporations for their interests regarding the accumulation of resources and the sale of pro-

ducts (as a binding purpose of the economic process) and in order to halt economic imbalances and to stop the real wars it takes deep preoccupations to pose a true balance.

Many analysts believe that after this economic and cold war broke out in the most important regions of the world, the role of states will diminish. Our aim is to analyze the notion of "economic war", that is to say the phenomenon in which virtually the entire EU is involved, but also a major global actor, Russia. Several foreign relations specialists believe that interstates and intercompanies competition is more important to study than the phenomenon of economic warfare. However, what is happening now between Russia and a large part of the EU and the USA is precisely an economic warfare, a confrontation that needs to be studied and, as we can see, the globalization process is not always peaceful as structure, level and purpose.

In the 1990s literature, even in the literature of the recent years, we can encounter synonymous terms, such as "shoes war", "trade war" and others. Everywhere is tried to draw attention to the phenomenon and not to explain it. For example, this happened with the war in the car industry, between the US and Japan. Now it's completely different and the partisans of the idea that the free movement of capital and commodities is a means of pacifying the states went wrong.

If some specialists, like Elie Cohen, wrote that "starting with Paul Krugman, it is known that the problem of nations is not competitiveness, that is to say to do better than the neighbor, to gain market segments, the main problem is the productivity or capacity of a country to produce better and cheaper using its human and physical capital, mobilizing technological and scientific resources", then what we see now is something else.

The identification of the economic war and its implications for globalization may seem inappropriate, considering that, most of the times, the wars that mankind has experienced have always had an economic component.

The Ukrainian civil war is part of a long series of conflicts marked by the destruction of human lives and material goods in which economic interests play a central role. The war involves violent action, hence the reluctance to extend its meanings to the current international economic space, where the concept of competition, even if it implies the existence of winners and losers, moves away from the destructive effects of a real "war". The fact that the previous economic wars have intertwined with military action it was believed that they will disappear in times of peace, but the interests of states have not automatically matched through trade exchanges propelled by globalization, as some neoliberals have argued.

Judging from the perspective of nationalism, the current economic warfare begins to take on an occult sense not only from liberalism, but from our vision of Marxism. While focusing on imperialism as the supreme stage of capitalism, Marxism lost sight of the non-ideological analysis of the battles between national economies. The disappearance of the war of ideologies does not yet lead to the disappearance of economic confrontations. Globalization, through its rivalry among international actors, leads to economic conflicts that, under certain conditions, can jeopardize the national security. That is why we consider it appropriate to establish very clear distinctions between the national interest and the super-national interest, between the competitive objectives of the firms and those of the national economies.

In the specialty literature, we find that world economic competition involves the engagement of the states and firms in the race for obtaining maximum benefits for consumers and shareholders so that it can not be said that the main goal pursued by these actors of globalization is the destruction of the opponents. We mention that, in parallel, the distribution of powers on a global scale has undergone important changes in the recent years, materialized in accentuated slippage from multilateralism to American unilateralism, which has led to the rage of Russia.

As we can see, contrary to the traditional war, the blows in the economic war are often invisible and decisive, rarely reported, so it can be thought that they would not exist. A great analyst Charles Albert Michalet emphasizes in his work, "What is globalization?": "As behind the state there is power, it is likely that behind the markets that there are also operators, private or public decision-makers, interests, power." It is equally likely that these operators behind the state and the markets work together to reach their interests through alliances, temporary or long-term agreements to the detriment of other states or economic entities. Mankind has a long way to go to that perfect "world" game in which all participants will be the winners.

Therefore, a matter that is worthy to clarify from the beginning is the definition of the role of the state in the market economy and its relations with the national private companies, the national interest, the national economic security under the conditions of the activity of the TNCs hand in hand with the state, etc.

The dynamics of the relations between the national state and the companies have experienced a historical evolution, impregnated by local culture, influenced by interest groups, ideologies and external events, which makes us today witnesses not of a single planetary capitalism, but of a whole series of variations on the same topic distributed across the map. The traditional convergence between state and private interests in the case of Japan or South Korea, for instance, has a historical dimension, visible at various levels even today. However, the lack of identity of large western firms is contradicted by reality; their multinationalism has not completely departed from their national core, despite appearances. On some occasions, the state is shadowing the promotion and defense of national companies by less Orthodox means, such as gathering information or counter-intelligence. Thus, more or less discrete measures interwoven with the economic patriotism applied by the Russian government bring the state back as a promoter of national interests. But to reconcile patriotism today with globalism or regional integration, it is a difficult undertaking after the state itself opened the way for financial liberties in the 1990s.

The relations between CTV origin countries have embraced a wide variety of forms in which geo-political and economic interests, as well as local culture, played a central role. We believe that today these relationships have become more complex. The states' obligations under international treaties and international economic organizations further complicate the ability of states to engage directly in the economy (here we have to be attentive and this at a first glance, in reality the new intervention strategies are directly upgraded, renamed and invisible).

In today's economic situation, competition is essential, even at the level of social policy. Asia, China attracts foreign firms in search of a large and cheap labor force, but it must not be neglected the attractiveness offered to foreign investors by the fiscal advantages granted by the state, the permissive environmental protection laws, that is to say a package of facilities to reach capital locations.



CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

The key word in the globalized economy has become *competition* and the globalization is exacerbating this phenomenon. In the world, regions or cities there is a struggle to attract and retain investors ready to leave their territory in search of even more favorable conditions. If these situations deteriorate, economic decline is observed. In this competition, in the economic wars an important role is played by the differences between cultures: if the Anglo-Saxon world is consumer-oriented, the populations of Europe and Asia still prefer economies.

Regarding the phenomenon of delocalisation of production, we consider that the differences between the labor costs are the most important factor in relocating the activities of the multinational companies.

So, under the conditions created the difference, the distinction between competition, economic war or competitive economic weapons is not always clear, but there are essential elements to be considered in economic security. The dumping policies, trade barriers, economic sanctions, labor force patents, labor migrations, the rise or fall in oil prices, the financial crises are becoming increasingly sophisticated and can create conditions for undermining a national economy like today's Russia.

*Conclusions:* Analyzing the world economic factors, we note that economic globalization is a phenomenon that goes hand-in-hand with economic wars, competitions, etc. The methods of conducting these wars are more and more sophisticated, an eloquent case being Russia's current situation. The external economic relations of each state also depend on the policies of transnational companies, but also on the persistent economic trends. Due to the speed at which changes occur in the international environment, it is more helpful to engage in certain integrationist blocks. The economic elements of globalization, the mechanisms of economic wars must be deeply studied, and this helps to understand cooperation and conflict, the future development of a state.

**BIBLIOGRAPHICAL REFERENCES:**

1. Gregory, Sean, *Economic Intelligence in the Post-Cold War Era: Issues for reform* (1997), <http://www.fas.org/irp/eprint/snyder/economic.htm>.
2. Schelling, Thomas C., *Strategia conflictelor economice*, Integral Publishing House, Bucharest, 2012.
3. Yeo, Gheorghe, Essay in *Secolul urban asiatic*, Nathan Gardels, *Schimbarea ordinii globale*, Antet Publishing House, Prahova, 1999.

**REPERE VIZÂND COMERȚUL ÎNTRE UE ȘI ROMÂNIA**

*PENCEA Daniel, drd., manager, România*

**Abstract:** Romania was strongly affected by the global economic and financial crisis of 2008-2009 and has made strong efforts to recover the economic downturn with relatively robust results. From 2013, Romania has registered a significantly higher growth rate than the average for the EU member states (EU-28). In 2015, gross domestic product (GDP) was 3.7%, mainly due to domestic consumption, low value added tax (VAT) on several products, as well as minimum wage increases and civil servant pay. Business investment has contributed to the good performance of the Romanian economy, with the latter benefiting from a credit recovery in a context of low interest rates. For 2017, the IMF forecasts an acceleration in GDP growth, which could reach 4.2%. Consumption and private investment should explain this effect again, while a substantial increase in the minimum wage (19.0%), fiscal breaks should encourage business spending. The aim of the research was to investigate the state of economic relations between Romania and the EU in order to elaborate medium and long-term policies.

**Keywords:** trade, export, import, economic growth, balance of payments, commercial risks, risk insurance.

Comerțul reprezintă mai mult de 80% din PIB-ul României. Țara rămâne dependentă în mare măsură de importuri. Criza economică globală a exacerbat deficitul balanței de plăți din 2009. În 2016, deficitul comercial a fost de aproximativ 9,9 miliarde de euro. Acest lucru se datorează dificultăților economice, cu care se confruntă principalii parteneri comerciali din România. Deficitul comercial este de așteptat să persiste, dar balanța comercială a României în 2017 va depinde de dinamismul economiilor din zona euro. Principalii parteneri de export din România sunt Germania, Italia, Franța, Ungaria și Regatul Unit. Țara exportă în mod tradițional, în principal produse industriale. Principalii furnizori din România sunt Germania, Italia, Ungaria și Franța. Importurile au crescut începând cu anul 2011, datorită consumului crescut de factori de producție pentru activități industriale orientate spre export. Deci, acestea sunt importurile de bunuri de larg consum și echipamente mecanice și electrice care se confruntă cu cea mai puternică creștere.

*Scopul cercetării* constă în investigarea situației comerciale din România în contextul comerțului cu țările UE în vederea elucitării strategiei pe viitor.

Există schimbările intracomunitare între statele membre ale Uniunii Europene (UE) și reglementate de Principiul liberei circulații a mărfurilor în schimburile comerciale extra-UE internaționale între Uniunea Europeană și toate țările din afara UE (țări extra-UE). Libera circulație a mărfurilor este una dintre libertățile fundamentale care stau la baza comerțului comunitar, având ca suport:

- Eliminarea taxelor vamale (și taxe cu efect echivalent);
- Interzicerea restricțiilor cantitative (și măsuri cu efect echivalent).

Acest document stabilește principalele reguli aplicabile schimburilor intracomunitare. Schimburile intracomunitare de bunuri efectuate de o societate cu alte state membre ale Uniunii Europene trebuie să fie incluse într-o declarație de mărfuri (DEB) pentru a stabili statisticile de comerț exterior, pentru asigurarea respectării impozit pe TVA și lupta contra traficului fraudulos.

**Tabelul 1. Proiecția principalilor indicatori macroeconomici din România [3]  
 - modificare procentuală față de perioada corespunzătoare an anterior, %**

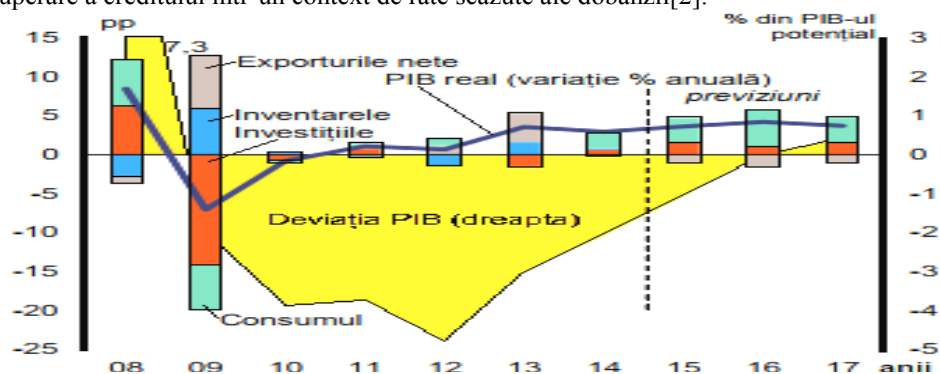
	2015	2016	2017	2018	2019
PIB - mld. lei	704,5	746,6	795,3	848,7	905,7
- creștere reală, %	3,4	4,1	4,2	4,5	4,7
din care, valoarea adăugată brută în:					
- Industrie	3,0	5,2	5,3	5,7	5,4
- Agricultură, silvicultură, pescuit	-3,0	3,0	1,9	1,9	1,9

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

- Construcții	5,8	5,5	5,9	6,3	6,6
- Servicii	3,8	3,3	3,9	4,2	4,6
Impozite nete pe produs	4,0	5,0	3,2	3,4	3,6
Consumul final	4,2	4,2	4,2	4,4	4,3
Consumul individual efectiv al gospodăriilor	4,5	4,4	4,4	4,7	4,6
Consumul colectiv efectiv al administrației publice	2,0	3,0	2,0	1,8	2,2
Formarea brută de capital fix -	7,6	6,2	6,5	7,1	7,3
Export de bunuri și servicii	5,7	5,8	6,2	6,4	7,2
Import de bunuri și servicii	9,5	7,2	7,3	7,4	8,0
Export de bunuri (FOB)					
- milioane euro	55.610	59.500	63.845	68.700	74.000
- %	6,0	7,0	7,3	7,6	7,7
Import de bunuri (CIF)					
- milioane euro	62.545	67.420	72.815	78.785	85.325
- %	6,9	7,8	8,0	8,2	8,3
Soldul balanței comerciale - (FOB-CIF)					
- milioane euro	-6.935	-7.920	-8.970	-10.085	-11.325

Puternic afectate de criza economică și financiară mondială din 2008-2009, România a cunoscut o recuperare relativ robustă. Din 2013, țara a înregistrat o creștere semnificativ mai mare decât media pentru țările membre ale Uniunii Europene (UE-28).

În 2015, produsul intern brut (PIB) al României a sporit cu 3,7%, în principal din cauza consumului domestic, scăderea taxei pe valoarea adăugată (TVA) pe mai multe produse precum și creșterile salariale minime și remunerarea funcționarilor publici. Investițiile de afaceri au contribuit, de asemenea, la buna performanță a economiei românești, acestea din urmă beneficiind de o recuperare a creditului într-un context de rate scăzute ale dobânzii[2].

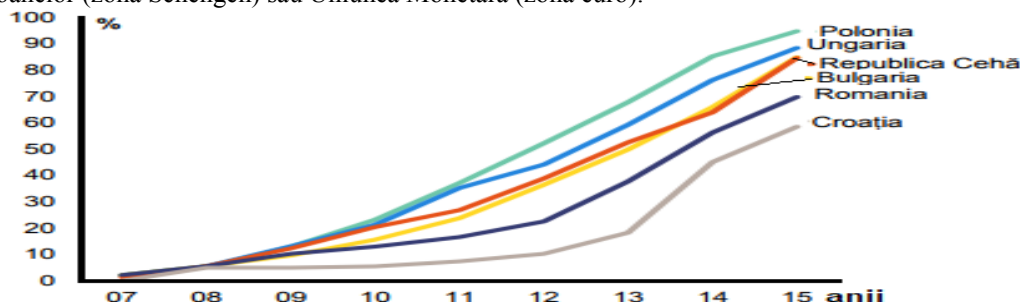


**Figura 1. Creșterea PIB-ului real și contribuții, deviația PIB-ului [3; 4]**

În ceea ce privește anul 2017, FMI prognozează o accelerare a creșterii PIB-ului, care ar putea ajunge la 4,2%. Consumul și investițiile private ar trebui să explice din nou acest efect, în timp ce o creștere substanțială a salariului minim (19,0%) a fost introdus în luna mai și că pauzele fiscale ar trebui să încurajeze cheltuielile de afaceri.

Centrat în jurul sectoarele sale industriale istorice (25% din PIB în 2014), inclusiv metalurgie, minerit, rafinarea petrolului și fabricarea de automobile (Dacia), economia românească este în prezent dominată de sectorul serviciilor (52%) [1].

În ciuda greutăților sale relativ scăzute în PIB-ul țării (5% în 2014), agricultura reprezintă o parte importantă din forța de muncă (aproximativ 25%) din teritoriului românesc. Îmbunătățirea productivității agricole este, de asemenea, una dintre prioritățile economice contemporane. Membru al UE din 2007, România, cu toate acestea, nu este încă parte din domeniul liberei circulații a persoanelor (zona Schengen) sau Uniunea Monetară (zona euro).

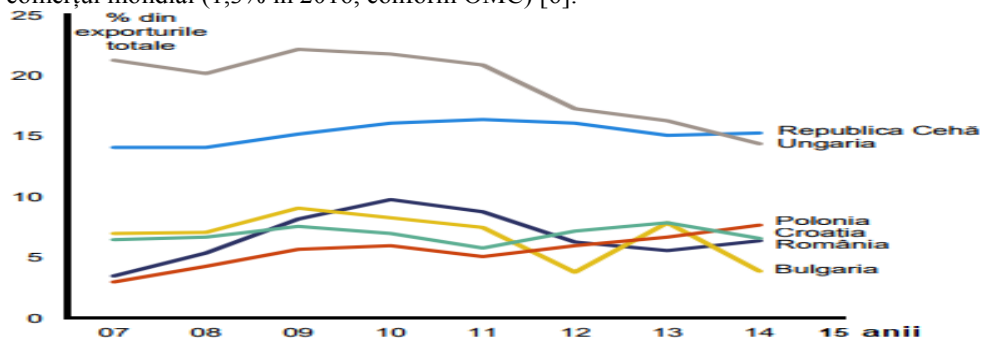


**Figura 2. Absorbția fondurilor UE (Fondurile structurale de coeziune)[ 3; 4]**

Comerțul exterior românesc a rămas dinamic în 2016, înregistrând o creștere a comerțului cu 6,1%, comparativ cu 2015. Accelerarea exporturilor nu a împiedicat deteriorarea în continuare a deficitului comercial (+ 19% an la an, la 10 miliarde de euro, sau 5,9% din PIB), care a ajuns la cel mai înalt nivel din 2008. O creștere a importurilor rămâne ca un efect foarte dinamic, în ciuda unei ușoare încetiniri (+ 7% până la 67,3 miliarde de euro), susținută de politica pro-ciclică a guvernului (în scădere TVA, salarii mai mari). Structura comerțului exterior românesc a arătat o specializare marcată în industrie, dominată de bunuri de capital și echipamente de transport. Sectorul agro, de asemenea, rămâne un sector important al economiei românești, reprezentând mai mult de 10% din comerțul exterior al țării. Uniunea Europeană rămâne principalul partener comercial al României, concentrare 76% din comerțul de schimb[5].

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Exporturile românești au crescut cu 5,1% în 2016, față de 4,1% în 2015 la 57,4 miliarde de euro (33,7% din PIB). Ritmul de creștere rămâne sub nivelul pre-criză (medie anuală de 12% față de perioada 2000-2008), dar este semnificativ mai mare decât creșterea în comerțul mondial (1,3% în 2016, conform OMC) [6].



**Figura 3. Pondere în exporturi a produselor de înaltă tehnologie în România și în țările cu caracteristici similare [3; 4]**

Exporturile românești, în special, au beneficiat de o accelerare a activității în principal țările partenere (Germania, Italia). Reținem, totuși, că creșterea exporturilor ar putea încetini pe termen mediu, având în vedere creșterile salariale (în sectorul public și privat), care crește costurile forței de muncă, sancționând competitivității costurilor exporturilor românești. Importurile din România au crescut cu 7% în 2016 – 67,300 mil EUR (39,8% din PIB), susținută de o cerere internă dinamică. O creștere a importurilor este mai mică decât 2015 (7,6%), dar rămâne mulțumită pentru a cheltuielilor de consum, motorul principal de activitate, cu o contribuție la creșterea PIB de 4,5 puncte procentuale (pp) în 2016. Cererea internă a fost determinată în principal de scăderea 4 % a cotei TVA la 20% la 1 ianuarie 2016, prin creșterea cu 19% a salariului minim ca în 2016 (în 1 250 RON) și creșterile salariale succesive în serviciul public (de exemplu, creșterea cu 15% a salariilor în educație și end de sănătate 2016).

În ciuda unei creșteri a exporturilor și o încetinire a importurilor, a soldului, balanța comercială continuă să se deterioreze, până la 10 miliarde de euro (+ 19% față de anul precedent), sau 5,9% din PIB. Soldul comerțului cu servicii a înregistrat invers un excedent de 7,7 miliarde de euro (+ 12,7% un an), sau 4,6% din PIB, datorită creșterii în sectoarele tehnologiei informaționale (+ 28,4% până la 1,9 miliarde de euro) și transport (6,5% până la 3,6 miliarde de euro). Excedentul comerțului cu servicii va acoperi în totalitate deficitul comercial[6].

A șasea în Europa în ceea ce privește suprafața agricolă cu aproximativ 14 milioane de hectare, chiar în spatele Polonia și înaintea Italiei, printre altele, România importă încă mai multe produse alimentare decât exportă. Și acest deficit este în creștere în mod dramatic. Deficitul exporturilor de produse agroalimentare peste importuri a constituit mai mult de o jumătate de miliard de euro în 2016. Acest deficit este de 6 ori mai mare decât în 2015. Exporturile au crescut cu siguranță, ușor, dar importurile, între timp, a atins cifra istorică de 6,51 miliarde de euro. Acesta este un record și o creștere de aproape 12%. Este în special în comerțul său alimentar cu alte țări membre ale UE, România suferă din cauza performanțelor sale slabe: evocăm un deficit record de aproape 2 miliarde de euro, dublu față de anul precedent.

*Exportul de grâu și importul de pâine.* Grâul și porumbul sunt exportate pe scară largă, boabe care reprezintă cea mai mare parte a terenurilor arabile. Grâul ocupă primul loc, cu 7 milioane de tone exportate, dublu față de 2015. Dar, paradoxal, în cazul în care grâul este exportat, țara importă în formă de pâine congelată: 800.000 de tone de pâine congelată în anul trecut, jumătate din pâinea consumată de români! Mai mult decât atât, România importă făină de grâu, inclusiv Ungaria. Anul trecut, România a importat de patru ori mai multe produse alimentare din Ungaria decât a exportat. Alte domenii de creșteri ale exporturilor: bovine, ovine, caprine și porcine. Dar, din nou, importurile au crescut mai mult decât exporturile. Pentru carnea de porc, de exemplu: în cazul în care România a exportat de 49 milioane de euro, a importat mai mult de 340 de milioane euro. Românii și consumat 200.000 de tone de carne de porc importate în anul trecut, estimat cu o creștere de 16%. România importă multă brânză, produse lactate și legume. Obiceiurile de consum s-au schimbat, cu o creștere puternică în ultimii ani și explozia de supermarket-uri.

*România istoric este o țară rurală.* În 2015 mai mult de 1/4 din populația României lucrează în agricultură, potrivit Eurostat. Este cel mai mare procent din Europa, unde media este de puțin peste 4%. Un alt indicator: 84% dintre aceste persoane nu sunt angajați în câmpul muncii. Este o agricultură mai puțin profitabilă decât în alte țări (cu productivitate a muncii joasă), dar o problemă majoră rămâne – lipsa de promovare a produsului finit. De multe ori, românii se plâng nu le găsesc produsele solicitate în magazine.

În vara trecută, o lege impusă supermarket-uri a căror cifră de afaceri depășește 2 mil euro, trebuie să comercializeze cel puțin 51% din produsele românești pentru a proteja produsele autohtone. Ministerul dorește acum să extindă legea la toți comercianții, dar Bruxelles consideră că această lege este problematică în ceea ce privește libera circulație a mărfurilor. În același timp, reamintim că România, la fel ca Bulgaria, Republica Cehă și Slovacia, a protestat recent împotriva calității proaste a produselor alimentare vândute în supermarket-uri, comparativ cu ceea ce se vinde în Europa de Est și Vest.

Prima putere comercială din lume, Uniunea Europeană (UE) deține 16,5% din totalul importurilor și exporturilor mondiale. Stabilirea unei zone de liber schimb între statele sale membre, a fost unul dintre principiile sale fondatoare și liberalizarea comerțului mondial este unul dintre obiectivele sale. Comerțul internațional se bazează pe normele stabilite de Organizația Mondială a Comerțului pentru a asigura transparența și corectitudinea acordurilor comerciale dintre țările. Politica comercială a UE este decisă exclusiv de către instituțiile europene. Comisia negociază acorduri în numele Uniunii Europene, în conformitate cu normele OMC, și colaborează strâns cu statele membre și Parlamentul European pentru a asigura funcționarea sistemului global și lăsați-l să se adapteze la schimbări. Economia României de dezvoltă, dar cu pași lenți în ultima perioadă. Aimporturile depășesc importurile. Productivitatea muncii este joasă, și ca urmare prețul de cost este înalt, competitivitatea joasă. Din aceste motive adesea România exportă materie primă și importă produse finite din propria materia primă. Este necesar de revăzut politică comercială externă a României pentru a avea o economie eficientă.

**REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:**

1. Pencea D., Gribincea A., Enicov I. La crise économique à l'Est de l'Europe. *Turism: o celebrare a diversității*. Conf. șt-pr. Int. Dezvoltarea turismului la începutul sec. XXI. 27 sept. 2009/col. red. Gribincea A., Ed.3, Chișinău: ULIM, 2009, -341 p. (p. 165-171).
2. Pencea D., Șerbănescu S. Schimbarea peisajului economiei mondiale și persistența riscurilor. „Teoria și practica administrării publice,” conferință științifico-practică. Teoria și practica administrării publice: Materiale ale Conferinței științifico-practice cu participare internațională, 19 mai 2017, Chișinău / col. red.: Oleg Balan [et al.]. Chișinău: AAP, 2017. – 634 p. (pp. 461-466).
3. Proiecția principalilor indicatori macroeconomici. [http://www.cnp.ro/user/repository/proгноza\\_2015\\_2019\\_varianta\\_preliminara\\_toamna\\_2015.pdf](http://www.cnp.ro/user/repository/proгноza_2015_2019_varianta_preliminara_toamna_2015.pdf) (vizitat 24.07.2017).
4. Raportul de țară al României pentru 2016. În: [http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/csr2016/cr2016\\_romania\\_ro.pdf](http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/csr2016/cr2016_romania_ro.pdf) (vizitat 24.07.2017).
5. <http://www.tresor.economie.gouv.fr/File/435611> (vizitat 24.07.2017).
6. [https://www.cotedor.cci.fr/sites/default/files/documents/developpement\\_de\\_votre\\_entreprise/gerer\\_vos\\_formalites\\_fiche\\_13\\_commercer\\_ue.pdf](https://www.cotedor.cci.fr/sites/default/files/documents/developpement_de_votre_entreprise/gerer_vos_formalites_fiche_13_commercer_ue.pdf) (vizitat 24.07.2017).

**DIMENSIUNILE MANAGEMENTULUI SCHIMBĂRIILOR ÎN ASIGURAREA STABILITĂȚII  
ȘI DURABILITĂȚII DE DEZVOLTARE A FIRMEI**

**POSTICA Maia,**

*Universitatea de Stat din Moldova*

**GRAUR Elena,**

*Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova*

*Atunci când vântul schimbării bate, unii își construiesc adăposturi, vor să nu fie afectați de schimbare, dar vântul oricum le va distruge, alții își construiesc mori de vânt ( proverb englezesc)*

**Abstract:** *In economy competition the economic unity is like an integral part of it through the determining and applying of some changes and modifications in the activity process, having a continuous and coherent character with evolution trend of the international market, with national legislation and international which regulates the process and procedure of the unfolding activity.*

*A management change in the organizational and competitive framework involves the competition and implementation of something new in development and improving the activity which ensure the existence and the firms performances.*

*The changes which are to be achieved will attract in this process all the staff engaged in the Company because the expected changes aimed the entire spectrum of activities unfolding within the organization and achieved through the participation of the human resources. The new in the management changes is not only through the new strategies of the activity and principles of action but also the treatment of some issues of the existing impediments by new visions new techniques and methods to adapt to the competitive environment, global problems which influencing evolutionary development of the national economy and also for those that are part of this.*

*The management changes which is efficiently developed within a Company brings a positive effect over the Companis image, served as means of promoting and awareness, of the ambient environment of a Company, because the consumer of the XX<sup>th</sup> century have benefit claims of using services and goods which can satisfy at a higher level its expectations and this will determine, to become loyal actions.*

*In the aspect of management changes we can mention, that this activity expects the appearance and the durability of the employees because the activity expects creativity, ingenuity, but this generates fear of stress associated to changes, bad experiences related to the previous changes. The changes have to be done well organized and well managed.*

**Keywords:** *management, inovare, schimbare, stabilitate.*

Organizațiile pentru a obține performanțe notorii cu caracter economico-social vor reuși doar în condițiile aplicării pe scară largă a managementului proactiv, a managementului schimbării, sau altfel spus cel inovațional. Economia țării noastre încă mai tranzitează perioada de adaptarea și penetrare a unei economii moderne, iar reușitele se lasă așteptate până la implementarea diverselor inovații de ordin tehnic și tehnologic, organizatorico-manageriale etc., acestea ar oferi un suflu de fortificare și de rezidență în condițiile unei concurențe adesea neloiale, poate chiar cu caracter ostil.

Mediul în care tindem să avem o creștere economică echilibrată și în care să ne dezvoltăm durabil este unul cu o dinamicitate intensă, provocate de factori uneori previzibili, alteori de incertitudine. Din aceste considerente orice organizație va promova și va dezvolta procese de schimbare, astfel reușind să corespundă cerințelor de integrare în economia de piață spre care tindem, și consecvent să realizeze strategiile de dezvoltare pe care și le propune.

Managementul schimbărilor ca concept și practică de gestionare devine în ultimii ani tot mai plauzibil în mediul de dezvoltare al afacerilor. Activitatea de inovare managerială este un proces complex, unul continuu și prezent pe întreaga perioadă de dezvoltare a unei organizații, aceasta reprezentând, metaforic vorbind, nivelul de oxigen în suflul de evoluție al organizației.

Managementul schimbării are menirea de a monitoriza și evalua schimbările realizate concomitent cu tendința de a asigura a menținerii, cel puțin, tempoului de dezvoltare a procesului de producție sau de prestare a serviciilor înregistrate la moment.

Managementul inovațional este un domeniu nu atât de nou și totodată nici suficient de explorat în lumea economico-tehnică, dar pentru piața Republicii Moldova mai poartă încă un caracter novice și poate chiar nu prea clar definit sau înțeles/ comprensibil pentru managerii practicieni autohtoni. Piața de desfacere trebuie să fie studiată și pare a fi și cunoscută chiar de managementul autohton, dar se sesizează necesitatea înviorării acesteia prin noi produse ce au la bază noi tehnologii, moderne, mai mult, inovaționismul nu se reduce doar la partea tehnică a lucrurilor și cuprind și dezvoltarea relațiilor organizatorico-economice și cooperării cu mediul de piață. Managementul inovațional are la bază creativitatea, responsabilitatea, simțul de antreprenoriat și acesta trebuie să fie conceput ca parte integrantă și indispensabilă a strategiei de afaceri a organizației, întrucât contextul strategic întrunește scopurile afacerii dezvoltate, situația prezentă și cea de viitor a organizației, participativitatea corpului administrativ/managerial, evoluția piețelor de desfacere râvnite spre a fi cucerite, mediul de activitate și de competitivitate, mediul economic cât și cel normativ-legislativ.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Problema dezvoltării managementului schimbării trebuie pusă în discuție și să fie la ordinea zile în orice organizație, întrucât aceasta contribuie la faptul ca să stafful managerial să antreneze tot personalul administrativ în prezentarea a noi idei, poziții și viziuni de dezvoltare, de asigurare a noi tehnicii, metode de dezvoltare, ce ar anticipa schimbările din mediul concurențial, astfel organizația ar întâlni noile crize din mediul economic, social și politic cu laturi forte, depășindu-le cu pierderi neînsemnate și înregistrând stabilitate și dezvoltare durabilă. un lucru important de menționat la această etapă este faptul că, de regulă, oamenii pe parcursul activității într-o anumite postură își formează o platformă de activitate „comodă”, un anturaj satisfăcător aparent și adesea nu văd cele mai mici preveniri ale eventualelor schimbări ce se apropie, catalogându-le ca fiind neînsemnate, trecătoare sau ceva de scurtă durată și nicidecum nu sesizează schimbările ce ar trebui să le întreprindă metodic, preferând să-și ajusteze de moment acțiunile, doar pentru a soluționa incomoditatea, situație ce pare a fi doar momentană. Acest paradox apare drept explicație a lipsei de cunoștințe despre noul din mediul său de afaceri, despre noile tehnologii, noile concepte și valori ale schimbărilor în lumea economic, socială și cea politică, întrucât aceste trinom este într-o corelare și interinfluență incontestabilă, purtând adesea caracter dual: direct și indirect.

Managementul inovării presupune promovarea politicii de antrenare în procesul de dezvoltare al firmei a tuturor angajaților. La baza atragerii personalului angajat în procesul de dirijare al firmei stă inițiativa. Resursele umane angajate divizate în personal cu lipsă de inițiativă și personal cu inițiativă. Angajații trebuiesc stimulați pentru a crește și pentru a învăța noi abordări, trecând de la pozițiile de a aștepta să li se indice concret ce au de făcut și ei doar să execute, fără a se preocupa cu întrebări de ce astfel?, de ce în acest mod? etc. la poziția a doua - să întrebe ce trebuie să facă într-o situație pe care a priceput-o că cere o soluție. Și aceasta e încă foarte puțin, deoarece managerul va cheltui timpul pentru toate analizele doar ele, de aici angajatul trebuie să fie stimulat, pregătit prin delegare de sarcini, întrucât să vină cu propuneri de soluționare singur la problema depistată, sau și mai bine să aducă la cunoștință că deja a soluționat problema pe care a depistat-o, doar că îl pune la curent pe superior despre cele realizate.

Inovația poate fi tratată sub aspectul echivalentului schimbărilor, iar aceasta prezumă modificări în procesul de producție, perturbații ale mersului muncii și neapărat solicită suplimentar consum/investiții de diverse resurse și timp notoriu, astfel și modificările pe picior larg și nu prea chibzuite pot aduce firma în prag de restriște financiară, or chiar la ruinare – astfel zis – totul trebuie bine calculat și estimat efectele posibile a fi generate. În special se va atrage deosebită atenție momentelor când inovațiile sunt pe picior de galopant, acestea pot fi justificate prin efecte absolut pozitive asupra rezultatelor activității organizației.

Procesul de implementare a managementului schimbărilor începe cu definirea și precizarea problemei schimbării, solicitând răspunsul la un șir de întrebări de ordin: „cum?”, răspunsul la care îl vom găsi în mijloacele de schimbare, „de ce?” – aici vom preciza scopul, „ce?” – reprezentând problema la care se necesită un diagnostic., etc. Managementul organizațional va trebui să fie dotat cu calități superioare ca: abilități politice, abilități analitice, competențe umane, abilități de sistematizare, abilități de afaceri etc. Abordarea managementului schimbării se va realiza în aspectele: rațional-empiric; normativ-reeducativ; putere-coercitivă și mediu-adaptiv. Strategiile managementului schimbărilor trebuie să fie bine gândite și chibzuite întrucât depinde de o serie de factori cu grad de certitudine diferențiat ca: gradul de rezistență, populația țintită, miza, intervalul de timp, expertiza și dependența.

În procesul de implementare a managementului schimbării cu scopul obținerii unei durabilități în dezvoltare se va realiza cele patru niveluri de schimbare: schimbări de cunoștințe; schimbări de atitudine a personalului; schimbări de comportament individual al fiecărui angajat și schimbări de comportament la nivelul întregii organizații sau de subdiviziune managerială.

Modificările presupuse de implementarea managementului inovațional se tratează în dimensiunile: individ-organizație; individ-sarcină, Individ-organizație informală; organizare formală-organizare informală; organizație-mediul etc.; schimbare de mediu; schimbare organizațională; schimbare umană.

În același context recomandăm organizațiilor ce tind spre aplicarea managementului schimbărilor să aplice metodele de abordare a schimbării în organizații așa ca: schimbare neplanificată; schimbare planificarea; schimbare impusă; schimbare participativă și schimbarea prin realizarea de negocieri.

În temeiul cercetărilor realizate vom spune că întreprinderea va înregistra beneficii și performanțe pe piața de desfacere doar în cazul când vor aplica continuu, complex și armonios inovațiile locale și globale, întrucât efectul economic maxim îl produc aplicarea inovațiilor de ordin tehnic-organizatoric, iar celelalte tipuri de inovații influențează în mod indirect asupra eficienței economice.

Firmele inovatoare trebuie să fi sprijinite de către stat prin crearea și existența unui cerințe de inovare și să fie formată o piață a bunurilor și serviciilor noi/inovate. Acesta va deveni o reușită și prin stimularea consumului/utilizării noilor bunuri sau servicii.

Managementul inovațional e o reprezentare a gândirii de tip sistemic, coerent și cu o abordare globală, care bazându-se pe realizările anterioare cu caracter strategic va contribui la obținerea unei simbioze dintre scopurile determinate și termenele de realizare ale acestora.

Organizația cu tendințe progresiv de dezvoltare trebuie să-și elaboreze o strategie de dezvoltare prin noul la care râvnește - asta ar însemna că trebuie de concretizat, cunoscut și aplicat cu strictețe regulile de desfășurare a afacerilor cu partenerii și concurenții, deja existente, dar unele trebuie să fie modificate, astfel încât ar crea un plus de valoare pentru activitatea noastră, asigurarea de competitivitatea pe piața de desfacere, fără a știrbi vădit poziția celorlalți parteneri de afaceri.

Noutatea novatoare a organizației se va alinia la noi metode/modalități de logistică a pieței, noi tehnologii de fabricare a bunurilor, aplicarea unor scheme în scurtarea itinerarului parcurs de bun/serviciu de la producător până la consumator, prin scoaterea maximal posibilă a intermediarilor, ce practic favorizează doar creșterea prețului bunului/serviciului propus consumatorului final. Firma nu se va aventura într-un proces imens de inovare doar de dragul lozincii mărețe, ci în urma determinării concrete a modificării optime așteptate, realizând lozincă economică supra cunoscută: cu minim efort obținem maxim beneficiu.

Organizația va aplica modalități strategice de inovare prin: elaborarea și prezentarea unei diversificări de produse/servicii, elaborarea unor noi tipuri de produse/servicii, procedee, penetrarea și asimilarea a noi segmente de piața de desfacere, elaborarea a noi scheme de logistică și management al marketingului, deschiderea spre noi tipuri de activități de către organizație, implementarea a noi forme de organizare a procesului de producție și a ergonomiei muncii, crearea de softuri și sisteme computerizate lucru între subdiviziunile și subsistemele organizației etc.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Procesul inovațional trebuie să integreze tot personalul angajat, acesta trebuie să fie sistemică, organizată, continuă de implementare a noi și noi idei și oportunități. Competitivitatea generează mecanismul de stimulare a managementului inovațional: promovându-se noile tehnologii.

Realizarea unor schimbări în managementul organizațional prevede adaptarea continuă a activității organizației la impactul factorilor mediului ambiant de activitate, totodată tinzând la obținerea unei stabilități și durabilități de dezvoltare în plan intern. În fond acest proces continuu și reprezintă dilema schimbare-stabilitate, care poate fi dezvoltată în baza unor trasee de dezvoltare clar definite pentru organizație, axate pe misiunea acesteia, a nivelului de comprehensibilitate și percepere, coeziune a organizației cu mediul ambiant, deținerea unei organigrame flexibile, aplicarea unei tehnologii moderne de activitate și dezvoltarea unui sistem de motivare a angajaților care ar reflecta prioritățile, valorile și normele organizaționale, dar și nevoile individuale de demnitate și dezvoltare.

1. Fiecare angajat trebuie să fie pregătit și deschis de a-și asuma să accepte și să realizeze schimbarea, depășind zona de confort precedentă.
2. Schimbarea este destul de grea de realizat, dar absolut inevitabilă pentru a ține piept și a ne conforma noilor cerințe și imprevizibilități lansate de mediul concurențial.
3. Schimbările manageriale întreprinse de către companii, de regula, reușesc să ducă la un final reușit schimbările, maxim până la 30 la sută din toate cele ce se lansează în acest proces de management inovațional.
4. Schimbările manageriale ar trebui întreprinse mult mai înainte de a se declanșa o eventuală criză în dezvoltare, altfel ne vom trezi în plină dilemă de acțiune și în dependență totală de un șir de factori controlabili sau mai puțin controlabili.
5. Schimbările manageriale întreprinse târziu, prin amânări eventuale de acțiune, ne oferă opțiuni mult mai puține, costurile și consecințele negative sunt cu siguranță mult mai mari decât dacă s-ar fi întreprins modificări în procesul administrativ deja de la primele simptome de deficiență în activitatea managerială, care eventual păreau neînsemnate.
6. Echipele manageriale trebuie să fie caracterizate de inițiativa este un ingredient al succesului în noua paradigmă economică. .... cu nivelurile sale: nivelul I - așteptarea; nivelul II - întreabă: ce-i de făcut; nivelul III - vine cu o soluție ca propunere, nivelul IV - realizează ceea ce a decis, nivelurile III și IV - duc la creșterea profesională a angajatului ca efect a promovării managementului inovativ.

**REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:**

1. Burduș E. Managementul schimbării organizaționale. București: Economică, 2008.
2. Ceauș Iu. Strategii manageriale - Management de performanță. București: Academia de management, 2005.
3. Iancu Șt. Managementul inovării. Iași: Polirom, 2010.
4. Newton R. Managementul schimbării pas cu pas. Tot ceea ce vă trebuie pentru a alcătui și a realiza un plan. București: Editura ALL, 2009.
5. Stratan Al. dr. hab. „Potențialul inovațional și impactul inovațiilor asupra performanțelor întreprinderii” Analele Institutului Național de Cercetări Economice Ediția a IV-a /nr. 1, 2014, INCE.

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ЛЕЧЕБНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА.  
ЛЕЧЕБНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЙ ТУРИЗМ В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА**

*РОБУ Елена, д. э. н.,  
Международный Независимый Университет Молдовы*

**Abstract:** *Main objective for development of tourism in the Republic of Moldova possessing unique for such territory, climatic and medical resources, is introduction to the new, corresponding last achievements of a modern health system, the qualitative medical and improving products and services focused on consumer demand on the basis of the existing medical and improving and tourist complexes. For the solution of this task it is necessary to conduct a system research of the sphere of tourist and medical and improving services, development of recommendations about formation in the Republic of Moldova of an effective control system of medical and improving tourism.*

**Keywords:** *tourism, international tourism, tourism market, medical and health tourism.*

В основе лечебно-оздоровительного туризма лежит забота о человеке, его здоровье. Поэтому данный вид туризма можно назвать одним из важных и перспективных и имеет очень богатую историю. В каждом регионе данный вид туризма развивался с учетом рекреационных ресурсов, социально-экономических, и, конечно же, политических условий.

С античных времен минеральные воды и лечебные грязи использовались в оздоровительных целях. Об этом свидетельствует находка руин в области современного швейцарского курорта Санкт-Мориц, принадлежащих к бронзовому веку, капитальных сооружений на источниках с углекислыми водами. Подобные развалины сохранились в Румынии, и относятся к периоду римского владычества, в Бадене (современный Баден-Баден) в Священной Римской империи Германской нации (современная Федеративная Республика Германия), в Венгрии, на побережье озера Балатон, Висбадена в Германии (ФРГ), Экс-ле-бене во Франции. На побережье Неаполитанского залива, на территории Италии, а также в Лациуме, находилось большое количество курортов с минеральными источниками. Одним из наиболее известных был курорт Байи (приморский город в провинции Кампания, на берегу Неаполитанского залива) с термами (античными банями - центрами общественной жизни), где предпочитала отдыхать римская знать.

Пломбьер-Ле-Бен (Франция) и Ахен (Германия) относились к одним из самых известных курортов периода раннего средневековья. В дальнейшем стали популярны минеральные источники SPA (Бельгия) и Виллер-Котре (Франция), источники Абано-Терме (Италия). Самым посещаемым курортов начала XIV века стал Баден (современный Баден-Баден), курорт Карлсбад (современные Карловы Вары) был основан в середине XIV века.

Надзор за состоянием курортов и их эксплуатацией проводила «курортная инспектура», которая была создана во Франции в начале XVII. В XVIII-XIX веках европейские курорты стали развиваться благодаря коммерческому подходу

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

ду, то есть с целью получения прибыли. Курорты стали использоваться не только для лечения, но и для развлечения, отдыха. Стали открываться санатории, лечебницы, расширился круг их посетителей за счет представителей буржуазных кругов, чиновников и интеллигенции.

В 1947 году была создана Международная Федерация Бальнеологии и Курортологии (ФЕМТЕК), которая объединила ведущих специалистов в отрасли бальнеологии и курортологии, руководителей самых известных здравниц со всех стран мира и является официальным членом Всемирной организации здравоохранения. Национальными ассоциациями курортологов и физиотерапевтов таких стран, как Франция, Германия, Швейцария, Чехия, Италия, Израиль, Бельгия, Испания, Австрия, Венгрия, Россия, Украина, Казахстан, Куба, Марокко, Тунис, Португалия, Аргентина, Япония, Корея и другие страны входят в состав данной Федерации.

Современный лечебно-оздоровительный туризм динамично развивается практически во всех странах мира с пригодными для этого рекреационными условиями. К сожалению, не существует абсолютно точной статистики в области мирового лечебно-оздоровительного туризма. Но, в то же время, прогнозы специалистов в данной области относительно роста численности туристов в 2017 году имеет довольно большой диапазон – от 500 тыс. до 10 млн. Такие цифры, по мнению экспертов компании Deloitte, свидетельствуют о том, что участники рынка лечебно-оздоровительного туризма, превышают собственные показатели в рекламных целях, в качестве маркетингового хода.

По данным Global Wellness Summit, объем мирового рынка медицинского туризма за 2014 год составил \$50 млрд., \$106 млрд. - оздоровительного туризма [1].

По данным Flash Eurobarometer, 52% туристов при выборе лечебно-оздоровительных курортов, медицинских клиник основываются на мнении, рекомендации тех, к кому питают доверие, 40% туристов основываются на отзывах, мнениях, расположенные на интернет-сайтах, советами туристических агентств пользуются 16% туристов, мнение 11% туристов основывается на информации, предоставленной в брошюрах и бесплатных каталогах, 5% - доверяют СМИ и 7% - доверяют социальным сетям [3].

Современные центры мирового лечебно-оздоровительного (медицинского) туризма находятся в странах Азиатско-Тихоокеанского региона (58 стран и территорий). По данным, представленным на Global Wellness Summit, 50% рынка лечебно-оздоровительного туризма придется, к 2017 году, на страны Ближнего Востока, Азии и Латинской Америки [1].

Согласно статистике, 14 млн. человек из США и Евросоюза обращаются за медицинской помощью за пределами своих стран ежегодно. На эти 14 млн. человек приходится около 50% рынка лечебно-оздоровительных услуг. Около \$50–70 млрд. ежегодно тратится туристами на медицинскую помощь туристы. На первом месте по популярности, среди пациентов из США и Евросоюза находятся медицинские услуги в области кардиологии, далее следует - замена бедренных и коленных суставов, лечение мастопатии, и, конечно же, пластические операции [3].

Что касается предложения, то жители Европы и Северной Америки являются основными потребителями услуг лечебно-оздоровительного туризма. Япония, США, Германия, Франция и Австрия составляют 63% мирового рынка данного сегмента. Такие страны как: Индия, Израиль, Мексика, Венгрия, Таиланд, Сингапур, Бразилия, Барбадос, Турция, Южная Корея, входят в десятку стран, которые лидируют по количеству туристов лечебно-оздоровительного сектора.

Индия является лидером в лечебно-оздоровительном туризме и одновременно предоставляет самые дешевые услуги в данной области, но с высоким уровнем подготовки персонала, качественным оборудованием, разнообразием оздоровительных процедур. Доля рынка Индии в лечебном туризме стран Азии составляет 25%.

Сингапур занимает первое место среди стран Азии и в мировом рейтинге по качеству объектов, предоставляющих лечебно-оздоровительные услуги - шестое место. Лечебный туризм Таиланда привлекает медицинской инфраструктурой, которая ориентирована на косметическую хирургию, в связи с низкой ценой на данный вид услуг, по сравнению со странами Европы.

Лидером рынка лечебно-оздоровительного туризма на американском континенте являются Соединенные Штаты Америки. Вклад США в область здравоохранения (кардиохирургия, пересадка, пластические операции) известен во всем мире, клинические и лечебно-оздоровительные учреждения оснащены оборудованием последнего поколения, и, следует отметить, высокий уровень медицинского персонала. Но, в связи с тем, что медицинские услуги в США стоят дорого, все больше американцев, которые заботятся о своем здоровье, предпочитают оздоровление на курортах. К бальнеологическим курортам североамериканского региона относятся: Маммот-Спрингс, Хот-Спрингс (в штате Арканзас, на юге центральной части США), Хибер-Спрингс. К приморским климатическим курортам относятся: Майами-Бич, Лонг-Бич, на побережье Атлантического океана - Хаттерас, в Калифорнии - Санта-Круз, Сан-Диего и др.

Израильские курорты, расположенные на Мертвом море, Эйн-Геди, Эйн-Бокек, Неве-Зохар, Эйн-Букек и другие, являются самими известными на Ближнем Востоке и во всем мире. Уникальные воды и пляжи Мертвого моря, выделяются удивительным сочетанием природных целебных свойств: 386 термальных минеральных вод содержат больше брома - в 80 раз (для успокоения нервной системы), больше соли - в 10 раз, магния – больше в 35 раз (тонирует и освежает кожу), чем воды океана.

Лечебно-оздоровительный туризм начинает набирать силу и в Африке. В 1996 году в Тунисе был открыт Бальнеологический Центр (водо- и грязелечение), оснащенный современным оборудованием и обеспеченный высококвалифицированными кадрами. Этот Центр стал одним из крупнейших в мире. Приморские климатические курорты располагаются на северном побережье Африки: Хургада в Египте, Шарм-эш-Шейх, а также Нувейба, Дахаб и Таба; Танжер, Агадир, Эль-Хосейма, Мохаммедия в Марокко и др. Приморские курорты Кении расположены на побережье Индийского океана: Малинди, Момбаса, Килифи, Кипини. Остальные страны Африки не богаты природными ресурсами для создания лечебно-оздоровительных курортов и не имеют средств для этого.

В Европе основные крупнейшие центры лечебно-оздоровительного туризма расположены в Центральной и Восточной ее части. Страны Восточной Европы, Польша и Сербия, выходят на уровень высокого медицинского обслуживания, и предлагают иностранным и отечественным туристам качественное обслуживание и медицинский персонал высокого уровня.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Согласно данным, представленным в Барометре международного туризма UNWTO, число международных туристских прибытий в 2015 году увеличилось на 4,4%, и составили 1 184 млн. По сравнению с 2014 годом в 2015 году приблизительно на 50 млн. больше международных туристов (ночующих посетителей) совершили путешествия [3].

Согласно данным UNWTO, «в 2016 году наибольший рост числа международных туристских прибытий пришелся на Азиатско-Тихоокеанский регион (+8%) в результате высокого спроса со стороны как внутри-, так и межрегиональных направляющих рынков. В Африке был зафиксирован серьезный скачок (+8%) после двух лет ослабления. В Американском регионе сохранилась положительная динамика (+4%). В Европе (+2%) были зафиксированы смешанные результаты: в некоторых турнаправлениях имел место двузначный рост, в других же наблюдался спад. На Ближнем Востоке (-4%) спрос тоже распределился неравномерно: в одних турнаправлениях – положительные результаты, в других – спады» [3].

Отрасль туризма в глобальном масштабе демонстрирует достаточную устойчивость. В данном секторе создается значительная доля мировой экономики – около 9% мирового ВВП или 7 трлн. долларов, и количество туристов в мире продолжает расти на уровне 4% в год – быстрее, чем в отрасли финансов, транспорта и в производственном секторе.

Темпы роста туризма в странах с развитой экономикой увеличились на 5% и превысили темпы роста туризма в странах с формирующейся рыночной экономикой, которые увеличились на 4%. Данный процент стал настолько высоким благодаря высоким результатам Европейского региона, которые увеличились на 5%.

**Таблица 1. Данные Барометра международного туризма UNWTO, международные прибытия, 2016 год [3]**

Страны, регионы	Международные прибытия
Европа	620 млн. (на 12 млн. превышают показатели 2015 года)
Азиатско-Тихоокеанский регион	303 млн. (на 24 млн. больше, чем в 2015 году)
Американский регион	201 млн. (на 8 млн. больше, чем в 2015 году)
Африка	58 млн. (на 4 млн. больше, чем в 2015 году)
Ближний Восток	54 млн. (снижение, по сравнению с 2015 годом, в среднем на 4%)

UNWTO обозначила 2017 г. как год Международного устойчивого туризма.

По данным Барометра международного туризма UNWTO, «показатели по расходам основных рынков выездного туризма за 2016 год отражают растущий спрос на международный туризм по всему миру».

**Таблица 2. Данные Барометра международного туризма UNWTO, расходы, относящиеся к международному туризму, 2016 год [3]**

Страны, регионы	Расходы, относящиеся к международному туризму
Китай	261 млрд. долларов США (увеличились на 11 млрд. по сравнению с 2015 годом)
США	122 млрд. долларов США (увеличились на 9 млрд. по сравнению с 2015 годом)
Канада	29 млрд. долларов США
Германия	81 млрд. долларов США (возросли на 5% по сравнению с 2015 годом)
Соединенное Королевство	64 млрд. долларов США
Франция	41 млрд. долларов США (возросли на 7% по сравнению с 2015 годом)
Италия	25 млрд. долларов США (возросли на 1% по сравнению с 2015 годом)
Российская Федерация	24 млрд. долларов США

Среди крупнейших 50 основных туристических рынков, следует отметить 9 рынков с ростом расходов, которые относятся к международному туризму, в 2016 году: Вьетнам - расходы, относящиеся к международному туризму увеличились на 28%, Аргентина - на 26%, Египет - на 19%, Испания - на 17%, Индия – на 16%, Израиль – на 12%, Украина - на 12%, Катар – на 11%, Таиланд - на 11% [3].

Согласно статистическим данным о въезде иностранных посетителей в Республику Молдова (выданные визы, реализованные туроператорами туристские пакеты, число прибывших и выехавших, через Международный аэропорт Кишинэу, пассажиров и др.), в 2016 году численность иностранных посетителей, прибывших в Республику Молдова, посредством туристических агентств и туроператоров составило 15668 человек, из них странами лидерами стали:

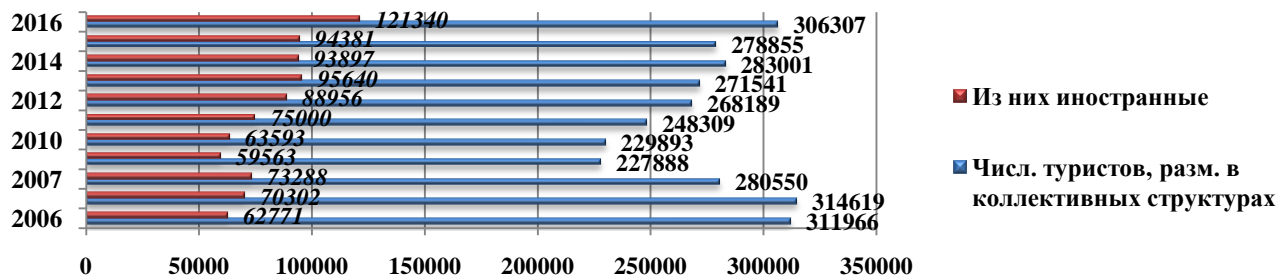


**Рисунок 1. Численность иностранных посетителей, прибывших в Республику Молдова, посредством туристических агентств и туроператоров составило (страны лидеры) [10]**



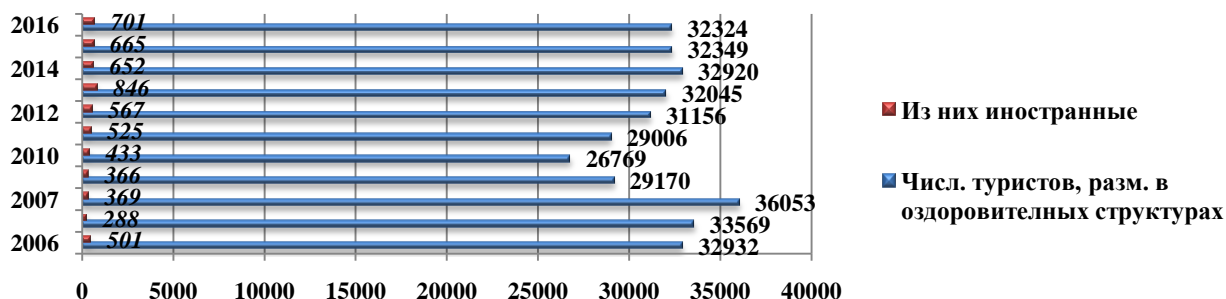
CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

В 2016 году численность размещенных туристов в коллективных структурах по приему туристов с функциями размещения посетило 306307 человек, из них 121340 – иностранные туристы. В 2015 году эта цифра составила 278855/94381 – соответственно. В 2016 году – 159454/110618 (130944/86782 – 2015 год) туристов посетили гостиницы и мотели, 21343/2725 - туристические и агротуристические пансионы (9283/1730– 2015 год), 6079/490 – общежития для приезжих (7002/307– 2015 год), **32324/701 – оздоровительные структуры** (32349/652– 2015 год), 39915/6783 – лагеря отдыха и другие структуры отдыха (46636/4843– 2015 год), 47192/23 – детские лагеря (52641/67 – 2015 год) [по 10].



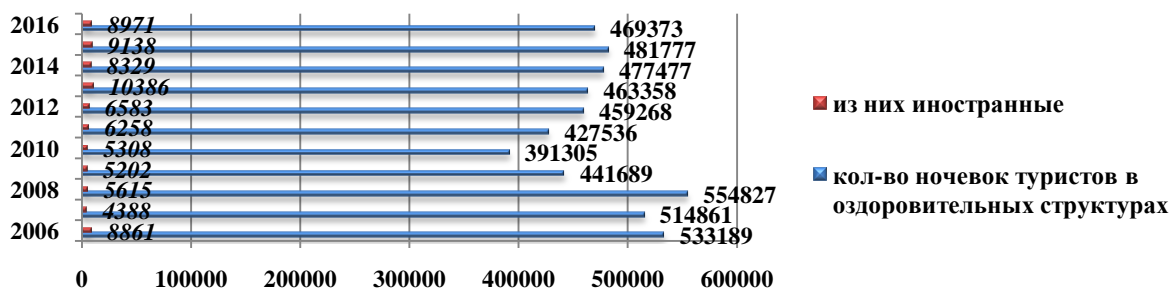
**Рисунок 2. Численность туристов, с размещением в коллективных структурах по приему туристов [10]**

По данным Национального бюро статистики Республики Молдова, численность туристов с размещением в оздоровительных структурах Республики Молдова в 2016 году составила 32324 человек (11,6 % от общего количества прибывших туристов в 2015 году), из них всего 701 человек – иностранные туристы.



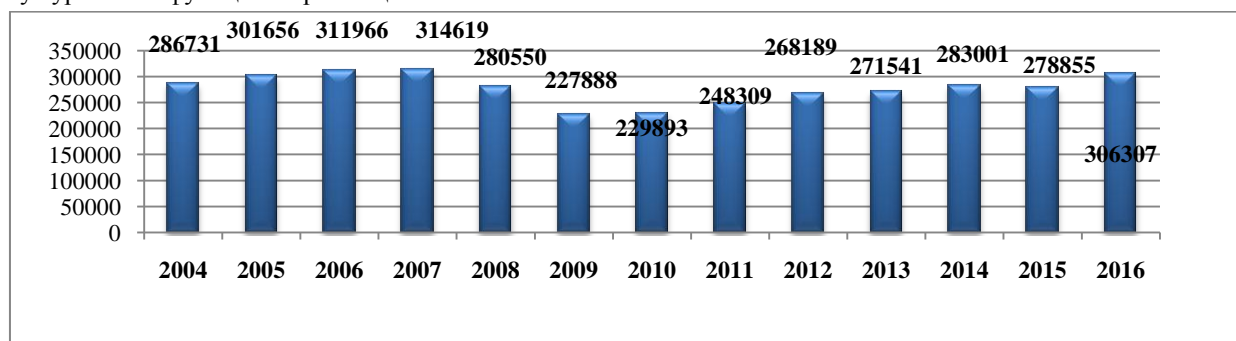
**Рисунок 3. Численность туристов, с размещением в оздоровительных структурах РМ [10]**

Количество ночевки в оздоровительных структурах в 2016 году составило 469373, из них 8971 - иностранные туристы, что в среднем на 3,8% меньше, чем в 2015 году.



**Рисунок 4. Количество ночевки туристов в оздоровительных структурах РМ [10]**

Из данных Рисунка 1.5. можно сделать вывод, что численность туристов, с размещением в оздоровительных структурах составляет около 11,6% от общей численности размещенных туристов в коллективных структурах по приему туристов с функциями размещения:



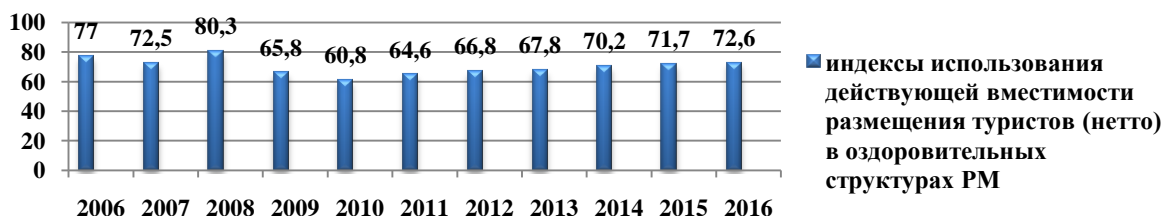
**Рисунок 5. Общая численность размещенных туристов в коллективных структурах по приему туристов с функциями размещения, 2004-2016 [10]**

В расчет статистических данных было принято следующее количество оздоровительных структур:



**Рисунок 6. Количество оздоровительных структур РМ, по приему туристов [10]**

В этом контексте следует обратить внимание на индексы использования действующей вместимости размещения туристов (нетто) в оздоровительных структурах Республики Молдова:



**Рисунок 6. Индексы использования действующей вместимости размещения туристов (нетто) в оздоровительных структурах Республики Молдова, 2006-2016 гг. [10]**

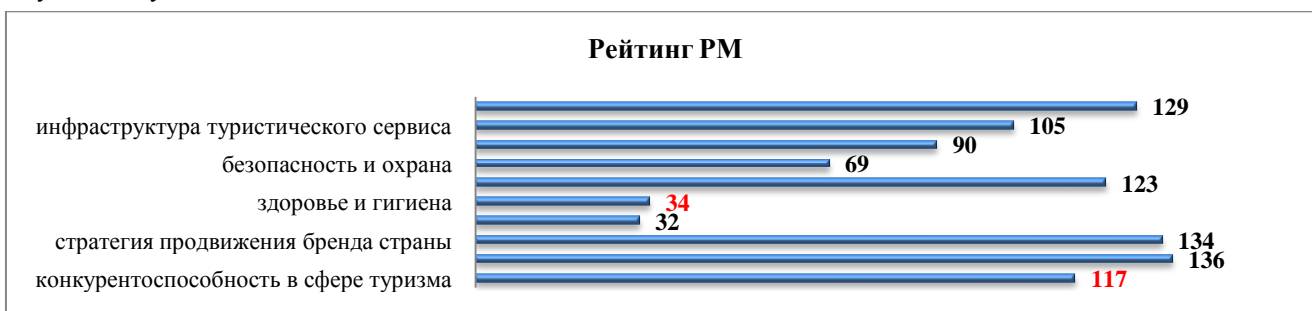
Республика Молдова остается малопривлекательной страной для туризма. Об этом, прежде всего, свидетельствуют данные рейтинга конкурентоспособности в секторе туризма и путешествий, в котором Молдова заняла 117 место из 136 стран мира в 2016 году, в 2015 году – 111 место [2].

Согласно оценкам Всемирного экономического форума, к сильной стороне Республики Молдова относится показатель здоровья и гигиены, по которому республика заняла 22 место в 2015 году:



**Рисунок 7. Рейтинги Республики Молдова, 2015 год [2]**

Значительно отличаются рейтинги Республики Молдова в 2016 году, по показателям здоровье и гигиена наша республика опустилась с 22 на 34 место:



**Рисунок 8. Рейтинги Республики Молдова, 2016 год [2]**

В 2016 году Республика Молдова заняла 117 место в Рейтинге конкурентоспособности в сфере туризма.

В данном контексте автор рекомендует проанализировать проблемы и недостатки, имеющиеся в:

- нормативном и правовом регулировании туристской деятельности;
- механизме государственной поддержки индустрии туризма как отрасли, значимой в социально-экономической аспекте;
- привлечении отечественного и зарубежного предпринимательского капитала в туристскую отрасль;
- управлении предприятиями индустрии гостеприимства;
- обеспечении туристской индустрии профессиональными кадрами разного уровня;

- в организации и финансировании рекламно-информационного обеспечения в сфере туризма, гостиничного хозяйства, предприятий общественного питания.  
А также обратить внимание на:
- создание условий (необходимых форм государственной поддержки) и исследование перспектив для развития малого предпринимательства в сфере туризма и в отраслях, которые экономически и технологически связаны с данной отраслью;
- закономерности изменения динамики показателей рынка труда, которые связаны и туристской отраслью, и отраслями, непосредственно с ней связанными.

Для укрепления рыночных позиций предприятий отечественной индустрии туризма и развития всей отрасли в целом, которая может конкурировать с западными транснациональными корпорациями, необходимо построение эффективной системы ее управления и организации.

В настоящее время, к первоочередным задачам государственных органов относится создание определенных условий для работы туристских организаций, а именно:

- совершенствование законодательства и нормативно-правовой базы в области туризма;
- развитие малого и среднего предпринимательства в сфере туризма, и форм его господдержки;
- привлечение отечественных и иностранных инвестиций для усовершенствования материально-технической базы туристических объектов, реконструкции туристских объектов, санаториев, баз отдыха;
- развитие инфраструктуры туристических услуг для укрепления позиций страны как туристской дестинации на международном рынке;
- внедрение современных и прогрессивных методов управления и организации в области туристского обслуживания;
- разработка и организация рекламно-информационных мероприятий, направленных на формирование и продвижение имиджа Республики.

Несмотря на низкие рейтинги, автор хочет обратить внимание на уникальные природные ресурсы (геолого-геоморфологические особенности территории, природные памятники, заповедники) и самобытную культуру народа нашей республики, которые являются не в полной мере реализованным потенциалом для развития въездного туризма. Историко-культурное наследие, туристский потенциал рекреационных ресурсов, дает возможность для интеграции Республики Молдова на международный туристский рынок, и достичь определенных успехов в развитии отдельных видов туризма. Все эти процессы обеспечат рост занятости населения и, соответственно, доходов, развитие отраслей, сопрягающихся с туризмом, увеличение притока иностранных инвестиций в национальную экономику.

По мнению автора, лечебно-оздоровительный туризм является перспективной и быстро развивающейся отраслью мировой экономики, которая существует благодаря гетерогенности спроса и предложения на медицинские услуги. Тенденции рынка услуг указывают на рост годового оборота компаний, связанных с данной сферой, в связи с прогнозируемым ростом количества клиентов. Разнообразие систем здравоохранения, их позитивных и негативных факторов, расценок, запросов клиентов и особенностей менталитета позволит организациям и предприятиям, ориентирующимся на международной бизнес-арене, успешно работать в данной сфере предоставления услуг.

#### **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:**

1. Global Wellness Sammit. <http://www.globalwellnesssummit.com>
2. World Economic Forum. <https://www.weforum.org/>
3. World Tourism Organization UNWTO. Official Website. <http://www2.unwto.org/ru>
4. Барометр международного туризма ВТООН, статистическое приложение, 2015. [http://dtxqt4w60xqpw.cloudfront.net/sites/all/files/pdf/unwto\\_barom15\\_02\\_march\\_excerpt\\_ru](http://dtxqt4w60xqpw.cloudfront.net/sites/all/files/pdf/unwto_barom15_02_march_excerpt_ru).
5. Ветитнев А.М., Журавлева Л.Б. Курортное дело. М.: КНОРУС, 2006. 576 с.
6. Всемирный экономический форум: Рейтинг стран мира по уровню конкурентоспособности путешествий и туризма в 2015 году <http://gtmarket.ru/news/2015/05/07/7152>
7. Ковалева И.П. Мировые тенденции развития медицинского туризма. В: Развитие экономики и менеджмента в современном мире, №1, 2014. с. 67-70.
8. Маньшина Н.В. Курортология для всех. За здоровьем на курорт. М.: «Вече», 2007. 592 с.
9. Мировой Атлас Данных. <http://knoema.ru/atlas/topics>
10. Национальное бюро статистики Республики Молдова. <http://www.statistica.md/>

### **ЗАДАЧИ, ПРИНЦИПЫ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЛЕЧЕБНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА**

*РОБУ Елена, д. э. н.,*

*Международный Независимый Университет Молдовы*

**Abstract:** *Tourism is the dynamically developing and high-profit industry, the catalyst of development of economy stimulating with a factor for growth of level of living of the population. Availability in the Republic of Moldova of the natural and recreational resources necessary for functioning of the sphere of medical and improving services gives all prerequisites for development of this direction in tourism.*

**Keywords:** *tourism, tourism market, tourism potential, medical and health tourism.*

Основной задачей развития лечебно-оздоровительного туризма в Республике Молдова, является, создание лечебно-оздоровительных и туристских комплексов, основными составляющими которых должны быть: современное медицинское оборудование, высококвалифицированный медицинский персонал, предоставление качественных и эффективных медицинских услуг, соблюдение принципа системы менеджмента качества - ориентация на потребителя. И одним из путей для достижения данной цели является развитие Wellness и SPA индустрии.

Процесс развития лечебно-оздоровительного туризма в Республике Молдова должен основываться на принципе комплексности (рассмотрение проблемы как системы), а именно на сочетании следующих факторов: нормативном и правовом регулировании туристской и лечебно-оздоровительной деятельности; государственной поддержке индустрии туризма как отрасли и учреждений лечебно-оздоровительного профиля; привлечении отечественного и зарубежного предпринимательского капитала в отрасли туризма и здравоохранения; обеспечении профессиональными кадрами разного уровня; совершенствовании инфраструктуры и уровня сервиса; создании единого комплекса лечебно-оздоровительных учреждений.

Факторами, способствующими росту рынка лечебно-оздоровительного туризма в Республике Молдова являются:

- Формирование культуры здоровья. По мнению академика Разумова А.Н.: «Культура здоровья - это комплексное понятие, которое включает теоретические знания о факторах, благоприятствующих здоровью, а также грамотное применение в повседневной жизни принципов активной стабилизации здоровья, то есть оздоровления» [5, с.23].
- Рост процента заболеваний населения.
- Рост интереса со стороны более молодого поколения к процессу оздоровления, в связи с введением современных SPA и Wellness, повышению уровня комфортности предоставления данных услуг.

Согласно «Национальной политики в области здоровья» на 2007-2021 года, Республика Молдова принимает на себя обязательство по укреплению системы здравоохранения в целях всесторонней реализации права гражданина на здоровье, основанного на принципах равноправия и солидарных обязательствах по финансированию со стороны государства и каждого человека [3].

Достижение новых результатов в системе здравоохранения обуславливается успешностью выполнения четырех основных функций: управление, финансирование, генерирование ресурсов и оказание услуг. Управление системой здравоохранения будет осуществляться в соответствии с принципами, признанными на международном и европейском уровнях, основанных на многосекторном партнерстве, прозрачности и открытости системы здравоохранения к обмену информацией [3, с. 58].

Усилия общества должны быть направлены на первичное, вторичное и третичное предупреждение болезней, чтобы таким образом избежать и уменьшить факторы риска, предупредить ассоциативную инвалидность и смертность на начальных этапах жизни [3, с. 31].

Согласно «Национальной политики в области здоровья» на 2007-2021 года, успех мероприятий будет обеспечен посредством создания адекватных предпосылок к реализации следующих принципов:

- повсеместное восприятие последовательной профилактики в качестве инвестиции в здоровье на протяжении всей жизни;
- создание благоприятной социальной среды и обеспечение финансовой безопасности каждого человека как неотъемлемые условия ведения здорового образа жизни;
- стимулирование гражданина, независимо от его возраста и социального положения, заботиться о собственном здоровье и эффективно взаимодействовать со службами охраны здоровья;
- укрепление и интеграция медицинской помощи на всех уровнях, основанной на профессиональной этике и ответственности, в целях обеспечения последовательности и качества оказываемых услуг;
- повышение доступности медицинских услуг в качестве основного фактора в обеспечении равенства в области здравоохранения;
- повышение доступа населения к информации как важное условие пропаганды здоровья и предупреждения болезней; сотрудничество и взаимодействие всех политических, экономических и социальных структур в качестве определяющего принципа социального единения, необходимого для улучшения состояния здоровья и благосостояния населения [3, с. 32].

С учетом сформулированных принципов государственного регулирования системы здравоохранения, а также, на основании прогнозно-аналитических результатов исследований по обозначению предпосылок и сдерживающих факторов для перспективного развития лечебно-оздоровительного туризма в Республике Молдова автор обозначает основные направления для достижения результатов в этой области:

- разработка и внедрение нормативно-правовой базы, для регулирования правоотношения в области курортно-рекреационной деятельности Республики Молдова;
- создание благоприятных условий в области налогообложения и обеспечении гарантий для привлечения иностранного капитала;
- привлечение инвестиций для создания (реконструкции) санаторно-курортных объектов, соответствующих европейским стандартам и потребностям населения, для развития инфраструктуры, материально-технической базы данных учреждений; обеспечение предприятий лечебно-оздоровительного туризма квалифицированными кадрами;
- разработка, сохранение и рациональное использование рекреационных ресурсов, максимальное внедрение природных ресурсов нашей страны в лечебно-оздоровительный процесс;
- разработка лечебно-оздоровительных программ и продуктов для различных слоев населения, делая основной упор на программы для среднего класса, который в Молдове составляет 7,5 %, приближающийся к среднему – 27 %, 47,6% - уровень ниже среднего; разработка программ, направленных на профилактику заболеваний;
- создание условий (внедрение SPA и Wellness услуг, программ одного дня, программ выходного дня и др.) для круглогодичного функционирования предприятий курортно-рекреационного кластера республики и обеспечения доступности и привлекательности отдыха и лечения для широких слоев местного населения и иностранных граждан;
- повышение конкурентоспособности отечественной лечебно-оздоровительной и туристской индустрии на международном рынке за счет предоставления медицинских SPA и Wellness услуг, с применением природных богатств страны; ориентация на качественное обслуживание и максимальный уровень комфорта;

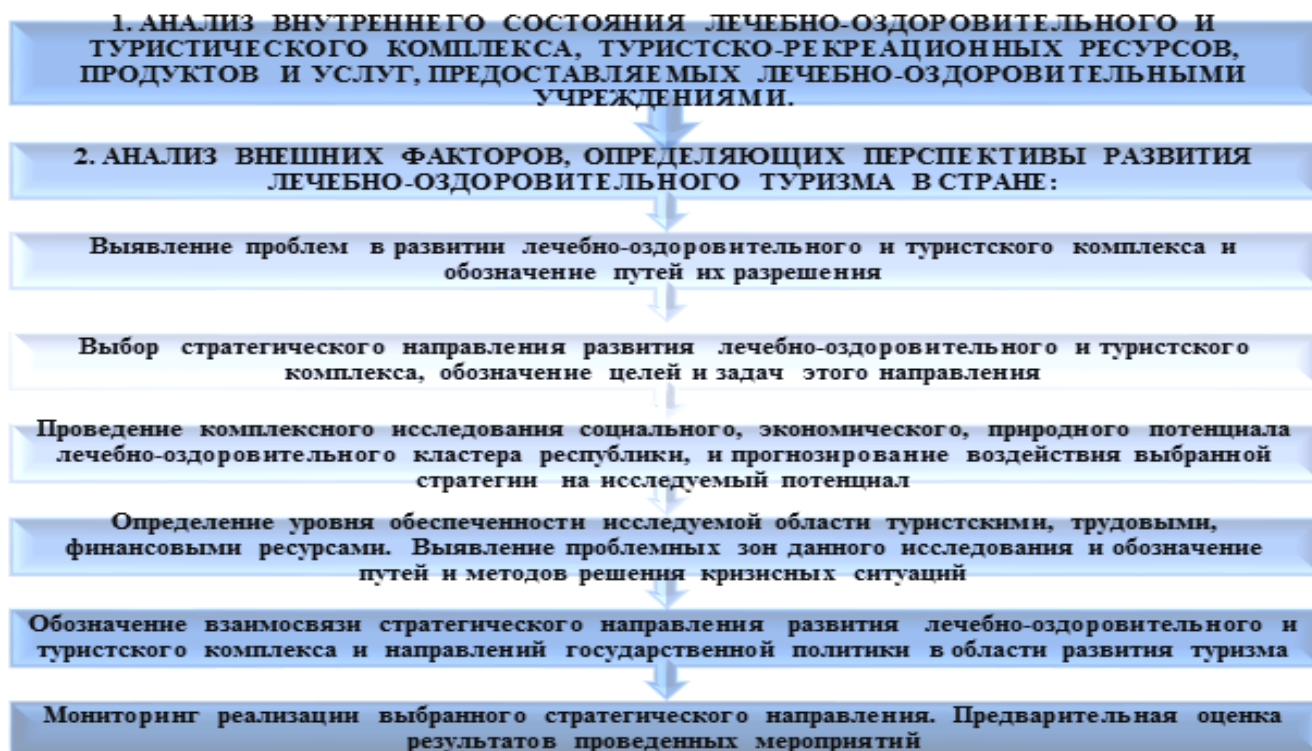
CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

- развитие предприятий питания, прилегающих к лечебно-оздоровительным и туристским комплексам, путем популяризации национальной кухни;
- участие в международных, национальных выставках, конференциях, проектах в области туризма и лечебно-оздоровительных услуг;
- разработка специальных программ по кредитованию предприятий лечебно-оздоровительного комплекса;
- активизация процесса международного сотрудничества в области развития санаторно-курортной деятельности;
- обеспечение занятости местного населения, путем их привлечения в трудовую деятельность на предприятиях, имеющих непосредственное отношение к лечебно-оздоровительному туризму;
- использование рекламно-информационных технологий последнего поколения, проведение рекламных кампаний с целью продвижения санаторно-курортных и туристских продуктов Республики Молдова на международный рынок;
- подготовка и создание условий для повышения квалификации медицинского и обслуживающего персонала санаторно-курортных учреждений; подготовка профессиональных кадров для индустрии туризм, создание условий для их стажировки за рубежом;
- разработка комплекса мероприятий по охране и контролю за использованием природных ресурсов на территории санаторно-курортного кластера, по обеспечению безопасного отдыха туристов и его реализация;
- формирование единой инфраструктуры между санаторно-курортными, лечебными и туристскими, транспортными предприятиями, предприятиями питания, что обеспечит расширение спектра продуктов лечебно-оздоровительного туризма.

Реализация вышеперечисленных направлений для перспективного развития лечебно-оздоровительного туризма в Республике Молдова позволит:

- создать все условия для проведения комплекса мероприятий по улучшению состояния здоровья населения, уменьшению уровня заболеваемости;
- сформировать условия для создания в республике современного, конкурентоспособного курортно-рекреационного кластера, который будет доступен для всех слоев населения Республики Молдова и иностранных граждан;
- повысить качество и ассортимент предоставляемых санаторно-курортных и оздоровительных услуг;
- обеспечить экономическую стабильность и прибыльность лечебно-оздоровительного и, соответственно, туристского комплекса в стране;
- превратить лечебно-оздоровительный туризм в отрасль экономики, значимую в социально-экономическом плане;
- повысить качество рекреационных ресурсов и экологической обстановки на территории курортно-рекреационных объектов;
- создать условия для развития, продвижения и поддержки въездного, внутреннего и социального лечебно-оздоровительного туризма.

Для успешной реализации обозначенных направлений необходимо провести целый комплекс мероприятий, обозначенных на Рисунке 1.:



**Рисунок 1. Комплекс мероприятий, которые направлены на развитие лечебно-оздоровительного туризма в Республике Молдова [6, с. 308]**

Существующие внутренние и внешние условия, потенциальные возможности нашей республики оказывают непосредственное влияние на выбор и реализацию стратегического направления для развития лечебно-оздоровительного туризма.

В данном контексте, автор считает необходимым выделить основные проблемы, которые задерживают развитие туризма, и в частности лечебно-оздоровительного, в Республике Молдова:

1. Устойчивость развития отрасли туризма. Устойчивый туризм должен быть способен удовлетворить нужды туристов в настоящий момент, и сохранять эту способность в будущем, при этом учитывая возможности принимающих стран и регионов, без нанесения вреда системам жизнеобеспечения и биологическому разнообразию. Основные принципы устойчивого развития туризма:
  - Рациональное использование природных ресурсов: внедрение современных систем очистки воды; современных систем альтернативного энергообеспечения; использование материалов вторичной обработке, что требует значительного капиталовложения; минимизация, полезное применение, утилизация и размещение отходов.
  - Поддержание биоразнообразия. При планировании использования объектов туристкой инфраструктуры необходимо обеспечить защиту природного наследия (экосистемы и биологическое разнообразие, дикую флору и фауну, природные парки и заповедники, водоемы); необходимо установить и соблюдать определенных правила и ограничения при использовании туристских объектов.
  - Интегрирование местных сообществ в планирование процессов, способствующих развитию туризма. Местное население следует привлекать к участию в туристской деятельности на равноправной основе с получением экономической, социальной и культурной выгоды. Данный процесс способствует появлению новых рабочих мест, повышению уровня жизни населения, развитию местных национальных ремесел, фольклора, традиций, продвижению бренда Молдовы на международный уровень.
  - Ответственный маркетинг и менеджмент туризма. Необходимо, при помощи маркетинговых исследований, грамотно и равномерно распределять поток туристов во времени и пространстве, для поддержания биоразнообразия, конкурентоспособности имиджа страны, повышения доходов от туристской деятельности.

2. Незрелая туристская инфраструктура:

- низкая конкурентоспособность гостиниц среднего класса и коллективных средств размещения (недостаточное их количество в перспективных, для развития туристического бизнеса, районах; недостаток гостиниц среднего класса с качественным обслуживанием);
- значительный физический износ объектов туристской индустрии;
- незрелость сети автомобильных дорог и придорожного сервиса.
- отсутствие (практически полное) инфраструктуры речного транспорта – изношенность средств передвижения, причалов, отсутствие дозправочных пунктов.

Для решения данной проблемы, задерживающей развитие туризм, и в частности лечебно-оздоровительного, необходимо:

- создание необходимых условий для привлечения инвестиций в индустрию туризма, в частности, лечебно-оздоровительного;
- подготовка и проведение тендеров на восстановление объектов туристской инфраструктуры;
- рациональное планирование размещения объектов туристской инфраструктуры;
- восстановление инфраструктуры и технических средств внутренних водных путей, реконструкция дорожных сетей.

3. Разобщенность спектра конкурентоспособных турпродуктов:

- Республика Молдова располагает объектами туристской инфраструктуры, которые не связаны между собой в единый туристический продукт.
- несогласованность и недостаточное взаимодействие участников рынка туристских услуг и смежных с ним отраслей. Для решения данной проблемы, задерживающей развитие туризм, и в частности лечебно-оздоровительного, необходимо:
  - интеграция туристских потенциалов отдельных областей республики;
  - интеграция санаторно-курортных учреждений в рынок туристических услуг;
  - формирование туристского кластера в долгосрочной перспективе.

4. Несформированный имидж Республики Молдова как страны, благоприятной для туризма, как туристской дестинации:

- отсутствие маркетинговой программы для создания и продвижения имиджа страны на международные туристские рынки.

Для решения данной проблемы, задерживающей развитие туризм, и в частности лечебно-оздоровительного, необходимо:

- организация национальных и международных выставок; применение современных технических, рекламных и мультимедийных средств; организация рекламных туров, различных ознакомительных поездок;
- продвижение туристского продукта на внутренний и международный рынок при помощи рекламно-информационного обеспечения.

5. Несоответствие уровня персонала туристических предприятий и организаций требованиям современного рынка туризма:

- отсутствие системы повышения квалификации руководящего персонала и менеджеров индустрии туризма; подготовки квалифицированного обслуживающего персонала гостиничного и ресторанного комплекса.

Для решения данной проблемы, задерживающей развитие туризм, и в частности лечебно-оздоровительного, необходимо:

- создание, согласно требованиями рынка, системы подготовки кадров для туристской индустрии различных квалификационных уровней, начиная с совершенствования процесса обучения в высших учебных заведениях (пересмотр программ обучения, повышение уровня языковой подготовки студентов, интеграция предметов по изучению туризма, менеджмента, маркетинга и информационных технологий, заключение договоров с отечественными и международными туристическими предприятиями для организации практики студентов).

Процесс управления организацией лечебно-оздоровительного туризма основывается на соответствующем нормативно-правовом, информационном, организационном, кадровом обеспечении. Эффективность данного процесса зависит от степени интеграции его структурных элементов. Недостаточный объем ресурсов, необходимый для осуществления процесса управления, может отразиться на выборе методов и механизмов менеджмента и послужить препятствием к достижению поставленных целей и задач.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Для предоставления лечебно-оздоровительных услуг в соответствии с требованиями в санаторно-курортных учреждениях медицинский персонал должен быть высококвалифицирован и специально подготовлен, в количестве (на одного отдыхающего необходимо от 0,5 до 3 или 4 человек), необходимы повара и диетологи высшего разряда.

- усовершенствование процесса подготовки кадров в области спортивно-оздоровительного туризма - инструкторов спортивного и фитнес туризма.

Несмотря на все вышеуказанные отрицательные и положительные стороны отечественной туристической отрасли, следует отметить, что Республика Молдова располагает богатыми рекреационными ресурсами для развития лечебно-оздоровительного туризма.

Глобальные интеграционные процессы, направленность внешней политики Республики Молдова на сотрудничество и партнерские отношения со странами Европейского сообщества, делают нашу республику более узнаваемой на международном туристском рынке.

Главные тенденции развития туризма, как в мире, так и в нашей стране определяются геополитическими факторами, рекреационными ресурсами, уровнем доходов населения, факторами, влияющими на мотивацию туристских путешествий, национальными традициями и др. Прогнозированием развития туризма в мире занимается Всемирная Туристская Организация (ВТООН).

Сегодня в индустрии туризма наметились следующие тенденции:

- стремление к индивидуализации отдыха;
- рост числа клиентов, предпочитающих элитный и комфортабельный отдых;
- увеличение путешествий в выходные дни, спонтанных, организованных в последнюю минуту; путешествий с быстрой сменой мест;
- сохранилась популярность семейного пляжного отдыха в странах, где отмечен высокий уровень сервиса и гибкая ценовая политика;
- возросло число туристов, заботящихся о своем здоровье, внешнем облике и др.

Драчева Е. Л., Забаев Ю. В., Рябова И. А. в работе «Экономика и организация туризма: международный туризм» [2, с. 64], а также Полешук Н.Е. в статье «Основные тенденции развития международного туризма» [4, с. 177], выделяют основные тенденции развития международного туризма, а именно:

1. Главной особенностью развития туризма XXI века является неравномерное распределение международных туристских потоков в разных регионах и странах. Туристские потоки сконцентрированы в нескольких регионах земного шара, в Европе и Азии, их движение имеет интравегиональный характер.

2. В настоящее время 20-30 % от общего числа туристов составляют групповые туристические путешествия, а индивидуальные путешествия – 70-80 %.

3. Увеличение объемов путешествий с целью отдыха и оздоровления: с целью отдыха и оздоровления путешествуют 60 % туристов, с деловыми целями - 40 %. Исходя из этих данных, можно предположить, что туризм будет развиваться за счет увеличения числа туристов, совершающих путешествия с целью рекреации.

4. Намечилась тенденция увеличения продолжительности по времени международных путешествий и их количества в течение года. Это происходит благодаря увеличению числа туристов пожилого или пенсионного возраста, что характерно для стран Западной Европы и Америки. В современном туризме отмечается рост количества поездок выходного дня, совершаемых туристами молодого и среднего возраста, из-за невозможности длительного перерыва в работе.

5. Возрастает требовательность клиентов к качеству обслуживания. Благодаря такой требовательности, многие предприятия индустрии туризма вынуждены были повысить уровень сервиса для повышения своей конкурентоспособности.

6. Следует отметить рост мобильности населения, благодаря собственным средствам передвижения, которые позволяют спонтанно свершить путешествие. Увеличились расходы туристов во время путешествий. Стали пользоваться популярностью нетрадиционные средства размещения – охотничьи домики, бунгало, горные шале, и пр. Появились новые гастрономические тренды и концепции, входят в практику гастрономические туры [62, с. 64-67].

С учетом вышеуказанных тенденций развития мирового туризма, можно отметить следующие направления для развития отечественного туризма:

1. Регулирование процесса въезда в страну и выезда из нее, в дальнейшем в пользу въезда, в основном, за счет стран ближнего зарубежья.

2. Увеличение удельного веса внутреннего туризма за счет создания необходимых условий (гибкая ценовая политика, открытие современных малогабаритных гостиниц, оснащенных современными техническими средствами, спортивно-оздоровительных комплексов, расположенных в лесопарковых зонах, придорожных пунктов питания (предпочтительно с домашней, национальной кухней) с соответствующим уровнем сервиса и др.) для обеспечения туристской подвижности молодого поколения, людей пожилого возраста и лиц со средним уровнем дохода.

3. Исследование и освоение новых туристско-рекреационных ресурсов.

4. Возрождение детско-юношеского туризма, разработка программ и привлечение инвестиции для улучшения жилищного и технического фонда детских лагерей и баз отдыха, создание условия для подготовки квалифицированных кадров в данном виде туризма.

5. Создание условий для возрождения туризма выходного дня.

6. Особое внимание следует уделить культурно-познавательному туризму, ее экскурсионной части (сделать ее более познавательной и разнообразной, предложить создание сообществ по исторической реконструкции событий, что привлечет значительное количество молодого поколения), агротуризму (сельскому туризму). Открытие пунктов питания с использованием только экологически чистых продуктов.

7. Возрождение лечебно-оздоровительного туризма за счет улучшения инфраструктуры туризма, стабилизации экономической и политической ситуации в республике, увеличения вложений в развитие и разработку лечебно-

минеральных источников. Лечебные минеральные воды Молдовы могут и должны представлять интерес для создания здравниц международного уровня и развития туризма.

Воды Республики Молдова по своему химическому составу сходны с водами таких известных бальнеологических курортов Европы как: Эссентуки, Куяльник, Карловы Вары, Поляна Квасова, Трускавец, Горячий ключ, и др.

8. Вслед за другими винодельческими странами в Молдове необходимо развивать винный туризм, а именно включить молдавские туристические виноградно-винодельческие маршруты в европейскую сеть.

Перечисленные тенденции развития мирового и отечественного туризма могут претерпеть серьезные изменения в связи с многочисленными техногенными катастрофами в последнее время, террористическими актами и военными действиями в странах, привлекательных для туристов. В противовес этому, согласно данным ВТООН, в ближайшие двадцать лет «туризм останется самой быстро развивающейся отраслью мировой экономики» [1].

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. World Tourism Organization UNWTO. Official Website. <http://www2.unwto.org/ru>
2. Драчева Е.Л., Забаев Ю.В., Рябова И.А. Экономика и организация международного туризма. М.: КНОРУС, 2005. 576 с.
3. Национальная политика в области здоровья в Республике Молдова, 2007-2021. [http://www.cnms.md/sites/default/files/1002-PoliticaNationala\\_rom\\_rus\\_finall.pdf](http://www.cnms.md/sites/default/files/1002-PoliticaNationala_rom_rus_finall.pdf)
4. Полещук Н.И. Основные тенденции развития международного туризма. В: Научный сборник Белорусского государственного университета, 2012, Вып. III. С. 176-179.
5. Разумов А.Н., Пономаренко В.А. Здоровье здорового. М.: Медицина, 1996. 416 с.
6. Робу Е.А. Механизмы регулирования рынка лечебно-оздоровительных услуг в Республике Молдова. În: Revista Științifică „Studii Economice”, ULIM; an.6, nr. 3-4 (decembrie), 2012. P. 302-311.

### INOVAȚIILE LA BAZA DEZVOLTĂRII ECONOMIEI NAȚIONALE

ROȘCA-SADURSCHI Liudmila, lect. superior,  
Universitatea de Stat „B.P. Hasdeu” din Cahul

**Abstract:** *The development of the national economy requires some progress. Progress is the basis for innovation. Respectively, in order to achieve the development of the national economy, innovations are needed, both at the level of enterprises and at the level of state structures and their policies*

**Keywords:** *innovation, development of the national economy, national strategies.*

Actualmente, o economie dezvoltată este o economie națională competitivă pe piața mondială, dar competitivitatea este dată de potențialul de inovare al întreprinderilor și de nivelul de dezvoltare al elementelor de infrastructură inovațională. Funcționarea eficientă a acestor elemente este asigurată în primul rând prin cadrul normativ funcțional în acea țară, dar și prin modul cum structurile statale percep dezvoltarea economiei naționale și care este rolul inovațiilor. În vederea identificării rolului inovațiilor în dezvoltarea economiei Republicii Moldova, dar și a problemelor la nivel de cadru legislativ, propunem să definim conceptul de „inovație” și „dezvoltarea economiei naționale”.

Inovația constituie implementarea ideilor creative într-o organizație. Input-ul creativ este o parte esențială a rezolvării problemelor care apar în toate fazele procesului de inovație. Creativitatea persoanelor și echipelor „este o condiție necesară însă nu și suficientă pentru inovare”. Inovația de succes depinde și de alți factori, aceasta poate proveni nu numai din ideile creative care își au originea într-o organizație, ci și din idei create în altă parte (ca în transferul tehnologic) [1].

Reieșind din cele expuse anterior putem concluziona că inovațiile reprezintă rezultatul aplicării practice a ideilor creative, ce apar odată cu dezvoltarea progresului tehnico-științific, și în urma cărora apar produse noi, procese, tehnologii și servicii.

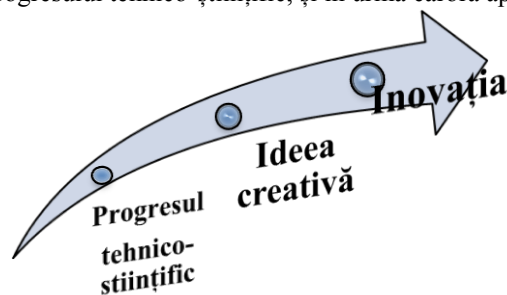


Figura 1. Transformarea inovațiilor

Sursa: elaborat de autor

În literatura economică mondială termenul de „inovație” este interpretat ca transmiterea progresului tehnico-științific în produsele și tehnologiile noi.

În conformitate cu dicționarul explicativ român *inovația* este - noutate, schimbare, prefacere. Inovația - rezolvare a unei probleme de tehnică sau de organizare a muncii cu scopul îmbunătățirii (productivității) muncii, perfecționării tehnice sau raționalizării soluțiilor aplicate [5].

Noțiunea de inovație a fost tratată diferit în dependență de *obiectul și subiectul cercetării* de către mai mulți cercetători străini, cum ar fi, B. Twist, B. Santo, E. Mansfield, care tratau inovația *ca proces*, sau cu specific *tehnic, tehnologic* inovația este menționată în lucrările lui F. Nicson, în standardele date de „Conducerea Oslo”. Oamenii de știință din Rusia, Romania și Moldova văd în inovații „*mijloc de schimbare*”.

După cum afirmă Gary Hamil: „Doar inovația creează prosperitate” [Strategiile competitive ale firmei].



CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Dezvoltarea economică este un concept care caracterizează ansamblul efectelor economice, directe și indirecte, care se propaga la nivelul unei economii naționale ca urmare a transformărilor cantitative, structurale și calitative ce au loc în viața economică a unei țări într-o anumită perioadă de timp, sub influența conjugată a unui sistem de factori.

Pentru caracterizarea dezvoltării economice a unei țări se folosesc:

- a. indicatori economici cantitativi care exprimă:
  - nivelul producției naționale reale pe locuitor;
  - modificările structurale care au loc în profil de ramură și teritorial;
  - nivelul de trai al populației;
  - eficiența utilizării factorilor de producție.
- b. indicatori economici calitativi/criterii de apreciere a efectelor calitative pe care le antrenează sistemul transformărilor din întreaga viață economico-socială a unei țări.

Dezvoltarea economică presupune creșterea economică, dar nu orice proces de creștere economică ce se realizează la nivelul unei țări înseamnă și dezvoltare economică; dezvoltarea economică se exprimă prin efectele ei pozitive prin care generează progresul.

Principalii factori care stau la baza creșterii și dezvoltării economico-sociale sunt:

- progresul tehnico-științific: progresul cunoașterii, reducerea duratei dintre invenții și inovații, re tehnologizarea;
- factorii de producție: munca (ocuparea, timpul lucrat, nivelul de calificare), natura (pământul, resursele naturale, energetice), capitalul (clădiri, utilaje, instalații, stocurile de capital circulant);
- factori cu acțiune mediata: rata investițiilor, cheltuielile de cercetare-dezvoltare, politica bugetară, monetară și fiscală a statului, politica ecologică etc. [6].

După cum observăm la baza inovațiilor este progresul tehnico-științific, care este, tot odată principalul factor ce stă la baza creșterii și dezvoltării economiei naționale. Aici putem observa și o altă interdependență: la baza dezvoltării economiei naționale sunt politicile statale și acțiunile cadrului legislativ, care trebuie să fie inovative pentru această țară.

Astfel, în Republicii Moldova, în vederea conceperii dezvoltării economiei naționale prin inovații, a fost perfecționat continuu cadrul legislativ. În scopul dezvoltării sistemului național de protecție a obiectivelor de proprietate intelectuală, în anul 2012, de către Guvernul Republicii Moldova, a fost aprobată „Strategia națională în domeniul Proprietății Intellectuale până în anul 2020”. În același an, a fost aprobată și „Strategia de dezvoltare a sectorului întreprinderilor mici și mijlocii pentru anii 2012-2020”, care are drept scop crearea unui mediu de afaceri favorabil dezvoltării sectorului întreprinderilor mici și mijlocii, sporirii ponderii acestuia în dezvoltarea economiei naționale.

Ideile principale ale acestor două strategii sunt intercalate și reflectate în Strategia inovațională a Republicii Moldova pentru perioada 2013-2020 „Inovații pentru competitivitate”, aprobată la finele anului 2013. Această strategie vizează realizarea a 3 obiective principale: dezvoltarea tehnologică a întreprinderilor, inclusiv a IMM-ilor, dezvoltarea infrastructurii de suport pentru activitatea inovațională și asigurarea condițiilor pentru edificarea unei economii bazate pe cunoaștere.

Elaborarea strategiilor a urmat nu doar ca rezultat al cerințelor Uniunii Europene de ajustare a politicilor și actelor normative la Standarde Europene, dar și ca o necesitate de soluționare a problemelor acumulate în aceste domenii.

Problemele cu care se confruntă antreprenorii și inovatorii sunt atât de ordin economic, social, politic, cât și instituțional (tabelul 1).

**Tabelul 1. Problemele generale conturate în baza Strategiilor naționale în domeniul inovațiilor, proprietății intelectuale și al IMM-ilor**

<i>Probleme în domeniul:</i>		
<i>inovațiilor</i>	<i>proprietății intelectuale</i>	<i>IMM-ilor</i>
– Guvernare neeficientă a sectorului cercetare-dezvoltare, structura instituțională	– Lipsa mecanismelor eficiente de stimulare a muncii intelectuale și a activității inovative	– Lipsa instrumentelor financiare de susținere a proiectelor inovaționale
– Repartizarea neadecvată a resurselor financiare	– Protecția insuficientă a OPI	– Eficiența redusă a implementării bazei legislative
– Utilizarea neeficientă a resurselor financiare alocate	– Gradul insuficient de valorificare și protecție a proprietății intelectuale (PI)	– Conlucrarea ineficientă între întreprinzători și autoritățile publice locale
– Infrastructura de inovare subdezvoltată	– Lipsa unor mecanisme de susținere și dezvoltare a pieței OPI	– Capacitatea financiară limitată a statului pentru susținerea IMM-ilor
– Tendința slabă a mediului de afaceri către absorbția inovațiilor	– Utilizarea ineficientă a potențialului PI de către mediul de afaceri	– Nivel scăzut al culturii antreprenoriale și al formării profesionale
– Repartizarea geografică neomogenă a centrelor și structurilor de cercetare-inovare	– Lipsa unor măsuri și a unei infrastructuri eficiente de prevenire și combatere a pirateriei și contrafacerii	– Infrastructura de suport în afaceri subdezvoltată
– Lipsa sistemului de monitorizare și raportare a rezultatelor utilizării alocațiilor financiare, lipsa unor indicatori prestabiliți	– Implicarea slabă a titularilor OPI în acțiunile de apărare a drepturilor proprietății intelectuale – Nivelul scăzut al cunoștințelor și al culturii în domeniul PI	– Nivelul scăzut de elaborare și absorbție a inovațiilor, respectiv nivel scăzut de competitivitate a IMM-ilor – Dezechilibrul dezvoltării sectorului IMM în profil teritorial
– Sursa: Strategia inovațională a Republicii Moldova pentru perioada 2013-2020 „Inovații pentru competitivitate”	– Sursa: Strategia națională în domeniul proprietății intelectuale până în anul 2020	– Sursa: Strategia de dezvoltare a sectorului întreprinderilor mici și mijlocii pentru anii 2012-2020

*Sursa: Elaborat de autor în baza strategiilor [2], [3], [4]*

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Printre problemele din cadrul legislativ-normativ, trebuie să menționăm că activitatea inovațională este insuficient susținută de actualul cadru legislativ și normativ. Conceptul modern de inovație – „inovațiile sunt tehnologii și practici noi pentru societatea dată, care pot să nu fie inedite în termeni absoluți, dar pot fi noi la nivel de companie sau de piață” – este reflectat doar parțial în Codul cu privire la știință și inovare. O altă problemă ar fi – cadrul legislativ nu prevede instrumente fiscale, care să încurajeze inovațiile [4].

Potrivit tangențelor, care se constată între strategiile ce prevăd dezvoltarea inovativă a țării și, în special, a economiei acesteia, se constată că în Republica Moldova funcționează instituții/mecanisme de susținere și dezvoltare, dar nu sunt unite într-un sistem unic interdependent. Respectiv, statul are pârgșii, dar nu le poate utiliza într-un sistem unic, și se adevărește că ele nu sunt eficiente. De exemplu, direcția de „infrastructură”, atât în domeniul inovării cât și a antreprenoriatului acesteia este subdezvoltată și nu funcționează la nivel regional sau nu este uniform repartizată în regiuni. Trebuie să menționăm că această infrastructură, chiar dacă există la nivel de regiuni, ea nu funcționează (nu este corect gestionată, nu are direcții concrete de funcționare) și necesită o supraveghere și susținere permanentă din partea organelor centrale. Dacă se va pune accentul pe o colaborare tripartită obligatorie (între Administrația Publică Locală – instituțiile de învățământ sau centre de cercetare localizate în aceeași regiune – antreprenoriatul) impusă prin regulamentele de funcționare a acestora, se va face, în primul rând, transparența informațională între acestea și a prevederilor legislative din aceste domenii, se va face cercetare necesară pentru dezvoltarea acestor parteneri, vor apărea resurse financiare alocate pentru cercetare și transfer de tehnologii, se vor îmbunătăți condițiile de funcționare a acestora, inclusiv și prin asigurare de cadre specializate exact pentru domeniile solicitate. În această formulă, se va asigura și dezvoltarea infrastructurii.

Prin împuternicirile Guvernului Republicii Moldova, Academia de Știință devine actorul principal în domeniul inovațiilor, care definește și realizează politica de stat în sfera inovării [4].

În opinia noastră, cea mai evidentă este problema lipsei unei baze de date statistice complete și stabile, care ar reflecta situația reală și deplină în domeniul inovațiilor la nivel național. Pe lângă aceasta, bazele de date statistice internaționale nu pot calcula toți indicii care ar reflecta situația reală în acest domeniu în țară.

Datele internaționale atestă o situație relativ satisfăcătoare a Republicii Moldova, la capitolul generării cunoștințelor și rezultatelor tehnologice, dar această activitate este polarizată geografic, oferind puțină valoare adăugată și fiind orientată, practic, spre interior.

Generarea și punerea în aplicare a inovațiilor, practic, este efectuată de către micul business (IMM-le). În pofida rolului considerabil al întreprinderilor mici și mijlocii pentru vitalitatea economiei și a potențialului lor de inovare sporit, acesta nu este valorificat pe deplin. Întreprinderile mijlocii din Republica Moldova nu sunt utilizatori activi ai Sistemului de proprietate intelectuală, iar cele mici și microîntreprinderile nu sunt inovative. Fără o implicare activă a IMM-urilor în dezvoltarea competitivității bazată pe inovare și pe valorificarea proprietății intelectuale (PI) nu este posibilă o creștere economică durabilă [3].

Deci o economie dezvoltată poate fi doar o economie competitivă bazată pe inovații atât la nivel de întreprindere, cât și prin asigurarea perfecționării și funcționării perfecte a cadrului normativ din țară ce stimulează procesele de inovare în cadrul întreprinderilor.

#### **REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:**

1. Amabile T.M. et al. Assessing the Work Environment for Creativity. In: Academy of Management Journal, 1996, vol. 39, no. 5, pp. 1154-1184. <http://people.wku.edu/richard.miller/amabile.pdf> (vizitat 07. 06. 2017).
2. Hotărârea Guvernului 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 (740).
3. Strategia națională în domeniul proprietății intelectuale până în anul 2020. Hotărârea Guvernului nr. 880 din 22.11.2012. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2012, nr. 245-247 (951).
4. Strategia inovațională a Republicii Moldova pentru perioada 2013-2020 „Inovații pentru competitivitate”. Hotărârea Guvernului nr. 952 din 27.11.2013. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2013, nr. 284-289 (1063).
5. <http://dex-online.ro/inovația>(vizitat 03. 06. 2017).
6. <http://www.stiucum.com/economie/economie-generală/Cresterea-si-dezvoltarea-econo31637.php> (vizitat 27. 07. 2017).

### **ROLUL STANDARDELOR ISO ÎN DEZVOLTAREA STRATEGICĂ A ÎNTREPRINDERII**

*RUSNAC Vladislav, dr., conf. univ.,  
Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți  
REICU Andrei, student*

**Abstract:** *Any enterprise indifferent of the number of staff, the scope of activating, place of activating, wants an continuous development to achieve the growth of profit. In this case the company is implementing the development strategies. These strategies have as an aim the expansion of the new markets, the local development, the diversification and the modernization.*

*Although all elements listed above are important, they will not have the desired effect without main elements: a well thought strategic plan; a business plan; qualification of human resources; knowledge and performance-standards. Implementing all of the above mentioned elements, leads to a high profit. In this case the entrepreneur is looking for ways to act in the country of origin, but also in the neighboring countries. In such a way the needs to obtain certain certifications in order to promote its products appear. In this situation it is recommended to do audit of quality. The quality audit is performed to obtain the set of documents required for the certification and the confirmation of the correspondence with international standards of the company, in accordance with its business activities. The standardization is one of the most important elements of modern system of quality management.*

**Keywords:** *business plan, the quality audit, the development strategies, international standards of quality.*

Pentru o armată forța principală sunt numărul de oameni și tehnica militară. Atunci pentru o întreprindere forța constă în:

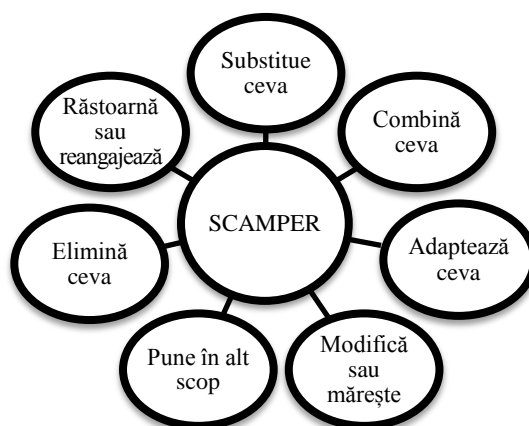
- existența unui plan strategic bine gândit;
- elaborarea unui plan de afacere;

- calificarea resurselor umane;
- cunoașterea și îndeplinirea standardelor.

Întreprinderea reprezintă veriga de bază a economiei, în care are loc transformarea materiei prime într-un proces, produs sau serviciu. Problemele cu care se confruntă o întreprindere se referă la creșterea ariei de desfășurare, sporirea vânzărilor și diferențierea produselor în funcție de calitatea acestora. În aceste condiții, trebuie pus accent tot mai mare pe nevoile și preferințele clienților, adaptându-se astfel producția la cele mai performante standarde. Un element decisiv pentru succesul întreprinderii poate fi competența managerială îndreptată spre creșterea continuă a calității, îndeplinirea așteptărilor clienților, dar și realizarea unor strategii bine gândite.

Orice întreprindere indiferent de numărul de personal, domeniul și locul de activitate, își dorește dezvoltarea continuă pentru a obține o creștere a profitului și se bazează pe implementarea diverselor strategii de dezvoltare, îndreptate spre:

- extinderea pe noi piețe de desfășurare. Întreprinderea caută noi clienți, furnizori, parteneri din țările vecine, aceștia pot fi atât întreprinderile mari, cât și întreprinderile mici și mijlocii, chiar și persoane fizice;
- dezvoltarea locală. Pentru a obține succes pe piața internațională, întreprinderea trebuie să stea bine pe picioare în țara de origine;
- diversificarea. Procedu ce poate fi crucial în unele momente. Atunci când o companie tânără, ieșind pe piață, propune consumatorului doar un produs sau serviciu existent deja, compania este împiedicată de monopolistii care deja au experiență. Diversificarea în așa momente ajută întreprinderea în stabilirea relațiilor cerere–ofertă, sau consumator – producător. Drept exemplu pot servi așa companii ca: Samsung, LG, Mercedes-Benz, Volvo ș.a. Aceste companii produc un spectru larg de produse, ceea ce și le-a adus succes și loialitatea clienților, care preferă susținerea acestor companii chiar și peste ani;
- modernizarea. Trăind într-un secol cu o dezvoltare accelerată și continuă, modernizarea sau altfel spus „a fi în pas cu inovațiile”, întreprinderea trebuie să țină cont de noile inovații, și chiar să creeze sau să implementeze ceva nou. În acest context întreprinderii îi vine în ajutor renumita tehnică SCAMPER, care prevede generarea noilor idei, prin intermediul elementelor reflectate în figura 1.



**Figura 1. Elementele tehnicii SCAMPER**

Deși toate elementele enumerate în figura 1 sunt importante, ele nu vor avea efectul dorit fără de componentele prezentate în continuare.

1. Planul strategic. Întreprinderea trebuie să-și creeze un plan strategic bine gândit, bazat pe obiective clar determinate. Planul strategic include decizii strategice, acestea la rândul lor trebuie comparate cu deciziile curente ale întreprinderii, apelând la caracteristicile generale reflectate în tabelul 1.

Tabelul 1

<b>Componenta caracteristicilor generale</b>		
Caracteristici	Decizia strategică	Decizia curentă
<ul style="list-style-type: none"> <li>- impactul</li> <li>- durata</li> <li>- reversibilitatea</li> <li>- dimensiunea</li> <li>- mediul</li> <li>- timpul</li> <li>- obiectivele</li> <li>- informația</li> <li>- structurarea</li> <li>- modelele</li> <li>- nivelul</li> <li>- natura</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- global</li> <li>- lungă</li> <li>- slabă</li> <li>- pluridimensional</li> <li>- variabil</li> <li>- variabil</li> <li>- vagi</li> <li>- parțială, agregată</li> <li>- slabă</li> <li>- euristică</li> <li>- ridicată</li> <li>- antreprenorială, creație</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- local</li> <li>- scurtă</li> <li>- puternică</li> <li>- mono-dimensional</li> <li>- determinat</li> <li>- restrictiv</li> <li>- clare</li> <li>- largă, fină</li> <li>- puternică</li> <li>- algoritmice</li> <li>- variabil</li> <li>- gestiune</li> </ul>

*Sursa: adaptat de autor după A. Ch. Martinet, Stratégie, Vuibert, Paris, 1983, p. 12*

Din tabelul 1 observăm că decizia strategică are un impact global și de lungă durată față de deciziile curente, adică deciziile date influențează activitatea de viitor a întreprinderii. Deciziile trebuie luate chibzuite bine, analizate amănunțit, apoi implementate, pentru obținerea unor rezultate dorite;

2. Planul de afaceri. Fiecare întreprindere are planul său de afaceri, în felul de care se identifică obiectivele de activitate pentru întreprindere. Planul de afaceri de asemenea, influențează activitatea întreprinderii ca și planul strategic, deosebirea constă în faptul că ține doar de viitorul apropiat al întreprinderii;

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

3. Calificarea resurselor umane. De calificarea resurselor umane depinde foarte mult calitatea produsului finit, care joacă un rol hotărâtor la semnarea contractelor mari. În caz că întreprinderea dă dovadă de calitate înaltă, produsul ei va fi promovată pe piețele de desfacere, cea ce duce la obținerea succesului și a unui profit mare.
4. Cunoașterea și implementarea standardelor. Pachetul de standarde, deschide larg noi uși în promovarea produsului întreprinderii. Standardele pot fi: interne, naționale, internaționale. Astfel, standardele interne contribuie mai puțin la dezvoltarea întreprinderii, pe când cele naționale și internaționale sunt implementate de către întreprindere pentru acapararea noilor teritorii în care produsul său să fie promovată. Obținerea pachetului de standarde impune întreprinderea trebuie să efectueze un audit extern, pentru ca ulterior să fie certificată la nivel național și/sau internațional.

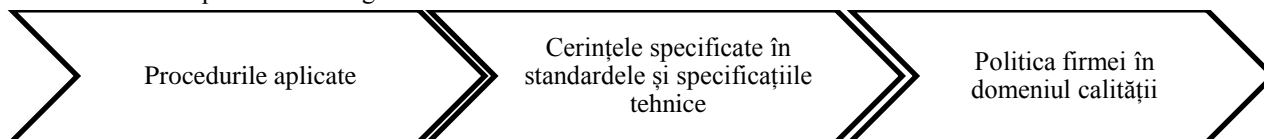
Întreprinzătorul, dorind să obțină un profit cât mai mare posibil, caută căi de acționare în cadrul țării de origine, dar și pe teritoriul țărilor vecine. În acest moment apar necesitățile de a obține anumite certificări pentru a putea promova produsele sale. În situația dată se recomandă efectuarea auditului calității. Scopul de bază al auditului calității constă în evaluarea acțiunilor corective necesare pentru eliminarea neconformităților determinate și posibilitățile de îmbunătățire a sistemului de management al calității, a proceselor de producție, a produsului și a serviciilor. Pentru susținerea nivelului de calitate sunt efectuate auditurile interne, care evaluează îmbunătățirea generală a calității în cadrul întreprinderii, reprezintă o combinație dintre auditul calității produsului și sistemului calității.

Cu toate acestea, pentru obținerea unor certificări la nivel național și internațional sunt necesare auditurile externe ale calității prin intermediul auditorilor externi, persoane necointerestate, fapt ce permite obținerea unui rezultat mai obiectiv. Auditul extern al calității este efectuat pentru obținerea de dovezi privind capacitatea întreprinderii de a asigura calitatea cerută, ca ulterior să fie efectuată certificarea sistemului calității implementat la întreprindere.

În acest context, menționăm că auditul extern are ca obiective primordiale:

- examinarea calității produselor, serviciilor, proceselor întreprinderii sau a sistemului de management al calității;
- examinarea sistematică a activităților și rezultatelor acestora, referitoare la calitate, fiind planificată și programată în funcție de natura și importanța activităților.

Auditul se realizează în raport cu criteriile de audit prestabilite, pentru a stabili în ce măsură sunt respectate acestea. Criteriile de audit sunt prezentate în figura 2.



**Figura 2. Criteriile de audit**

Particularitățile auditului calității includ:

- acțiunile corective se vor defini în baza rezultatelor de la auditul efectuat;
- identificarea și eliminarea cauzelor neconformităților care au fost constatate în procesul de audit;
- eficacitatea auditului calității depinde foarte mult de competența auditorilor;
- fiecare sector al întreprinderii trebuie auditat cel puțin o dată pe an.

După efectuarea auditului calității, se obține pachetul de documente necesar pentru obținerea certificării. Obiectivul de bază al certificării este verificarea și atestarea scrisă a conformității calității prin conferirea întreprinderii unui certificat. După obținerea certificării întreprinderea poate folosi marca de calitate, care este la fel un simbol distinctiv aplicat pe ambalajul unui produs, fiind confirmarea certificării seriei date de produse. Obiectivele de bază ale certificării sunt garantarea:

- siguranței produsului (procesului, serviciului) pentru mediu înconjurător, viață, sănătate;
- compatibilității tehnice și informaționale, și a interschimbării producției;
- siguranței agenților economici;
- unității de măsură;
- calitatea mărfurilor (proceselor, serviciilor), în conformitate cu nivelul de dezvoltare a științei, tehnicii și tehnologiilor;
- economisirea tuturor tipurilor de resurse.

Deși obiectivele certificării sunt, pe de o parte, stabilirea unor cerințe obligatorii de siguranță, compatibilitate și interschimbarea produselor, pe de altă parte, ele se reflectă la elaborarea recomandărilor privind indicii de consum de produse, care ulterior vizează îmbunătățirea calității și economia resurselor. Orice întreprindere în procesul certificării trebuie să parcurgă 5 pași de bază:

1. Adresarea unei cereri, însoțită de un dosar tehnic, unui organism de certificare;
2. Instrumentarea dosarului de către organismul de certificare;
3. Efectuarea auditului la întreprindere;
4. Acordarea sau refuzul certificatului de conformitate și a dreptului de utilizare a mărcii de conformitate;
5. Supravegherea periodică a companiei și a calității produselor certificate.

Parcurgerea acestor pași va oferi posibilitatea întreprinderii să-și dezvolte activitatea în conformitate cu standardele naționale și internaționale.

Standardizarea este unul din cele mai importante elemente ale sistemului modern de conducere a managementului calității. Conform ISO, standardizarea este stabilirea și aplicarea normelor, cu scopul de a eficientiza activitățile în anumite domenii, prin combinarea rezultatelor obținute în urma implementării strategiei „minim resurse – maxim profit”. Standardizarea servește ca bază normativă pentru asigurarea calității produselor. Sistemul actual de standardizare permite dezvoltarea și menținerea:

- unui limbaj tehnic comun;
- unificarea importantelor caracteristici tehnice a produselor, cum ar fi: toleranța, tensiunea, frecvența ș.a.
- producerea produselor de mărime standarde, folosite în industria constructoare de mașini, cum ar fi: rulmenți, organe de asamblare, scule de tăiere ș.a.
- date de referință fiabile privind proprietățile materialelor și a substanțelor.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Principalele cerințe la crearea și dezvoltarea unui standard, specificate în literatură de specialitate sunt:

- standardul ar trebui să fie o necesitate socială și economică;
- standardul trebuie să aibă un anumit număr de utilizatori și cerințele sale specifice;
- standardul nu trebuie să se contraponă cu alt standard;
- standardul trebuie la un timp anumit revizuit.

Conform ISO standardizarea îndeplinește următoarele funcții:

1. Funcția de comandă servește la identificarea gamei iraționale de produse, a varietății de documente care nu sunt necesare, și are ca scop simplificarea birocrăției;
2. Funcția de securitate (socială) se bazează pe asigurarea siguranței consumatorului de produse (servicii), producătorilor, de a uni eforturile omenirii în activitățile îndreptate către ocrotirea mediului ambiant de impactul tehnologic-industrial;
3. Funcția de economisire a resurselor este îndreptată spre limitarea utilizării nerentabile a resurselor energetice, a forței de muncă și a resurselor naturale;
4. Funcția comunicativă are ca scop asigurarea comunicării și interacțiunii dintre oameni, în special dintre întreprinderi și consultantul extern, prin intermediul schimbului de informație și documentație, bazat pe sisteme software și e-mail-uri;
5. Funcția civilizatoare vizează îmbunătățirea calității produsului și a serviciilor ca o componentă a calității vieții;
6. Funcția de informare se bazează pe informarea întreprinderilor în privința apariției noilor standarde și modificării cerințelor de obținere a acestor standarde;

Pe plan mondial există o varietate largă a standardelor, grupate pe ramuri de activitate, iar cele mai populare sunt standardele din familia ISO, care se referă la:

1. ISO 9001 „Managementul calității” cu motto-ul „Asigurați-vă că produsele și serviciile dumneavoastră satisfac nevoile clienților cu acest pachet de standarde”. Pachetul de standarde ISO 9000, abordează diferite aspecte ale managementului calității și conține unele din cele mai cunoscute standarde ISO. Standardele oferă îndrumare și instrumente pentru întreprinderi, companii și organizații care doresc să se asigure că produsele și serviciile lor îndeplinesc în mod corespunzător cerințele clientului, iar calitatea este îmbunătățită în mod constant. Standardul ISO 9001: 2015 este o versiune nouă a standardului ISO 9001. Întreprinderea pentru extinderea pe noi piețe de desfacere are nevoie de acest standard, deoarece unele sectoare și unii clienți necesită prezența ISO 9001, înainte de a semna contractele de colaborare;
2. ISO/IEC 27001 „Managementul securității informaționale” cu motto-ul „Asigurați-vă că informațiile dumneavoastră sunt în siguranță cu acest pachet de standarde”. Pachetul de standarde ajută întreprinderea să păstreze sigur informațiile. Folosirea acestui pachet de standarde va ajuta întreprinderea în gestionarea securității informațiilor, financiare; proprietatea intelectuală, datele personale ale angajaților, sau informațiile privind clienții. ISO 27001 este cel mai cunoscut standard care furnizează cerințe pentru un sistem de management al securității informaționale (SMSI). SMSI este o abordare sistematică pentru gestionarea informațiilor confidențiale ale întreprinderii. Acest sistem poate ajuta întreprinderile mici, mijlocii și mari, ca în orice sector să păstreze activ toată informația confidențială;
3. ISO „Managementul mediului ambiant” cu motto-ul „Îmbunătățiți protecția mediului înconjurător cu acest pachet de standarde”. Pachetul de standarde oferă instrumente practice pentru întreprinderi, companii și organizații de toate tipurile care doresc să gestioneze responsabilitățile de mediu. ISO 14001: 2015, și standardele sale de sprijin, cum ar fi ISO 14006: 2011 se concentrează pe sistemele de protecție a mediului înconjurător. Fiecare din noi trebuie să fie conștient de acțiunile pe care le întreprinde, pentru a reduce nivelul de poluare a mediului înconjurător. În cazul în care nu vom ține cont de această problemă, vom distruge complex ecosistemul natural, ceea ce va duce la dezechilibrarea ritmului de viață a țerei. Acest pachet de standarde are un impact benefic și durabil asupra activității întreprinderii, dar și asupra mediului ambiant;
4. ISO 45001 „Sănătatea și securitatea la locul de muncă” cu motto-ul „Reduceți riscurile de accidente la locul de muncă și creați un loc de muncă mai sigur, cu acest pachet de standarde. Un sondaj efectuat de ISO prezintă că zilnic peste 6300 de oameni decedază, din cauza accidentelor sau bolilor provocate de munca pe care o efectuează, care înseamnă că anual cifra este de 2.3 milioane de oameni. Leziunile și bolile provocate de activitatea profesională sunt semnificative atât pentru lucrător, cât și pentru angajator și anume asupra economiei întreprinderii, ceea ce duce la pierderi îndreptate asupra vindecării lucrătorilor, pierderi în rândul forței de muncă. Pentru a combate problema dată, ISO dezvoltă un nou standard, ISO 45001 „Sistemul de management al sănătății și securității ocupaționale” care are ca scop reducerea la minim a accidentelor la locul de muncă, prin asigurarea întreprinderii cu un cadru adecvat pentru îmbunătățirea securității angajaților, reducerea riscului de apariție a accidentelor de muncă și crearea condițiilor de muncă mai bune;
5. ISO 50001 „Managementul energetic”, ajută întreprinderile să devină mai eficiente prin realizarea de economii de energie. Utilizarea eficientă a energiei contribuie la economisirea de bani, precum și la conservarea resurselor și combaterea schimbărilor climatice. ISO 50001 sprijină organizațiile în toate sectoarele de a utiliza energia în mod mai eficient, prin dezvoltarea unui sistem de management energetic (SMEn). ISO 50001 se bazează pe modelul sistemului de management de îmbunătățire continuă, pe utilizarea altor standarde bine cunoscute cum ar fi ISO 9001 sau ISO 14001. Aceste standarde ajută întreprinderea mai ușor să integreze managementul energetic în scopul îmbunătățirii calității și ocrotirea mediului ambiant;
6. ISO 50001: 2011 oferă un cadru de cerințe pentru toate tipurile de întreprinderi:
  - elaborarea unei politici pentru utilizarea eficientă a energiei;
  - ținte și obiective fixe pentru a satisface cerințele puse de politica întreprinderii;
  - utilizarea datelor pentru a lua decizii privind consumul de energie;
  - măsurarea rezultatelor;
  - examinarea rezultatelor și aprecierea eficienței funcționale a politicii;
  - îmbunătățirea continuă a managementului energetic.

Ca și alte standarde ale sistemului de management ISO, certificarea ISO 50001 este posibilă, dar nu este obligatorie. Unele întreprinderi decid să pună în aplicare acest standard pentru că conștientizează necesitatea dirijării eficiente de resurse energetice, alte întreprinderi doar pentru a arăta că au pus în funcțiune sistemul de management al energiei;

7. ISO 26000 „Responsabilitatea socială”, ajută organizația să funcționeze într-un mod mai responsabil din punct de vedere social, cu acest pachet de standarde. Întreprinderile sau organizațiile nu lucrează într-un vid, ci într-un mediu corelat. Relația lor cu societatea și mediul în care își desfășoară activitatea este un factor critic în capacitatea lor de a continua să funcționeze în mod eficient. ISO 26000 oferă îndrumări cu privire la modul în care întreprinderea și organizațiile pot funcționa în mod responsabil social. ISO 26000: 2010 oferă mai degrabă orientări decât cerințe. Principala deosebire dintre acest standard și altele constă în faptul că acest standard nu poate fi certificat spre deosebire de standardele enumerate mai sus. În schimb, contribuie la clarificarea ceea ce este responsabilitate socială, ajutând întreprinderile și organizațiile în stabilirea acțiunilor direcționate spre responsabilitate socială eficientă, la nivel global. Acest standard se adresează tuturor întreprinderilor sau organizațiilor indiferent de activitatea, mărimea sau localizarea lor.

În urma celor prezentate concludem, că respectarea riguroasă a standardelor facilitează dezvoltarea întreprinderii, pentru întreprindere sunt deschise noi uși în cadru național și internațional. De asemenea respectarea standardelor duce la menținerea relațiilor existente și stabilirea relațiilor noi de afaceri, cea ce ar genera creșterea continuă a profitului.

În cazul nerespectării standardelor întreprinderea este sub riscul de a avea pierderi financiare, fapt ce ar determina înrăutățirea relațiilor din cadrul întreprinderii. Un bun exemplu, pentru a nu efectua aceleași greșeli, este compania japoneză Kataka, întreprinderea, dorind să combine profitul maxim cu neglijarea standardelor, a cauzat pierderea reputației. Compania a recunoscut nesatisfacerea cerințelor clienților și a dat acordul de a restitui toate cheltuielile legate de problemele apărute.

#### REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:

1. Ciobanu, I. *Management strategic*. Iași: Polirom, 1998, 328 p.
2. Comănescu, M. *Management European*. București: Ed. Economică, 1999, 335 p.
3. Filip, N., Popescu, I. *Managementul calității*. Brașov: Ed. Univ. Transilvania, 2004, 186 p.

### EFICIENȚA APLICĂRII INSTRUMENTELOR DE CALITATE PENTRU ASIGURAREA CREȘTERII ECONOMICE

*RUSNAC Vladislav, dr., conf. univ.,  
 Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți  
 URSU Mădălina, studentă*

**Abstract:** *This article proposes clear examples of quality improvement in economic using „7 tools of quality” [Q7] and „7 modern tools of management” [M7], their definitions and a presentation of their usefulness and of course their differences. A theoretical introduction demonstrates what these tools real represent following directly with examples, diagrams, graphics, pictures and pointing their advantages and disadvantages. The focal point of the paper consists in approaching the feat concept of using these tools in analyzing and solving the errors and in coordinating the continual efforts of the process of tools improvement in economic. The implementation of these tools of quality are based on a suitable planning and focused on new ideas in promoting a long-term effectiveness and satisfaction of customers.*

**Keywords:** *tools of quality, brainstorming, Tree Chart, Checklist, Chart of Decision Processes.*

Baza succesului întreprinderii în condițiile de afaceri moderne este nivelul ridicat de organizare a procesului de producție, al cărui nucleu este conștiința clară și realizarea de către fiecare angajat a zonei sale de responsabilitate în lanțul valoric global al produsului final de înaltă calitate, în conformitate cu cerințele tuturor părților interesate. În acest context menționăm că managementul modern al calității se bazează pe faptul că activitățile de management al calității nu pot fi eficiente dacă încep de la momentul fabricării producției.

Gestionarea calității trebuie să înceapă prin stabilirea obiectivelor pe termen lung ale întreprinderii, acoperind prognoza celui mai bun produs (din punctul de vedere al implementării sale) pentru întreprindere și elaborarea unui plan pentru activitățile sale de producție. Cea mai importantă sarcină a întreprinderii nu constă doar în identificarea obiectivelor strategice și operaționale, dar și în stabilirea succesiunii activităților și interconectarea lor pentru atingerea scopului propus.

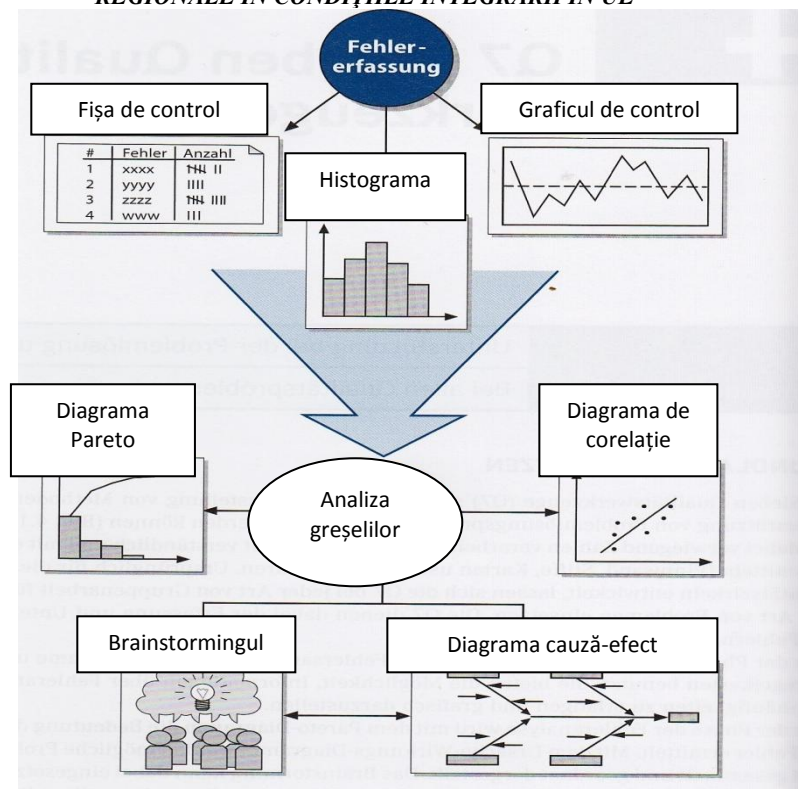
Determinarea succesiunii și corelațiilor dintre obiectivele urmărite se recomandă să se efectueze folosind cele mai potrivite tehnici și instrumente de îmbunătățire a calității și utilizarea lor cât mai eficientă care ajută la monitorizarea și gestionarea inițiativelor de calitate. Utilizarea lor permite ținerea sub control a calității. Astfel, în literatura de specialitate cercetată se deosebesc „cele 7 instrumente ale calității” și „cele 7 instrumente ale managementului”, prezentate în tabelul 1.

**Tabelul 1**

**Instrumentele managementului calității**

Cele „Q7”	Cele „M7”
1. Graficul de control	1. Diagrama Afinității
2. Histograma	2. Diagrama Relațiilor
3. Diagrama cauză-efect	3. Diagrama Arborelui
4. Diagrama de corelație	4. Portofoliu
5. Diagrama Pareto	5. Diagrama Matrice
6. Fișa de control	6. Diagrama Săgeților
7. Brainstormingul	7. Graficul Proceselor de Decizie

În accepțiunea cercetătorilor L. Ahire, Sanjay, Y. Golhar, Damodar, A. Waller, Matthew, F. Kamiske, și alții cele 7 instrumente ale calității reprezintă instrumente statistice simple, utilizate pentru procesarea problemelor de calitate în procesele de afaceri. Instrumentele de calitate au aici două avantaje: detectarea erorilor și analiza erorilor. Legătura dintre instrumentele calității este reflectată în figura 1.



**Figura 1. Prezentare generală a interacțiunii Q7**

Sursa: adaptat de autor după Kamiske, F. Handbuch QM Methoden Gerd, p. 724

Histograma este o listă de identificare a datelor unice, ce trebuie să reprezinte dimensiuni cu o scală continuă, cum ar fi: lungime, greutate, temperatură, timp, viteză. Drept exemplu la măsurarea unei lungimi de undă, trebuie să fie utilizată dimensiunea nominală de  $50 \pm 1,5$  mm.

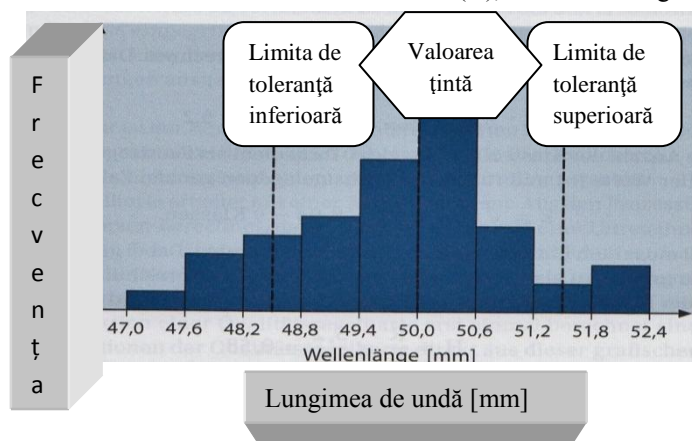
**Tabelul 2**

**Lungimile de undă măsurate în mm**

49,9	47,1	50,2	48,8	49,9	47,7	50,5	51,4
49,0	48,4	49,6	49,2	50,1	49,6	52,0	49,7
49,4	50,0	48,0	52,3	51,1	49,0	49,8	51,0

Sursa: preluat de autor după Kamiske, F. Handbuch QM Methoden Gerd, p. 727

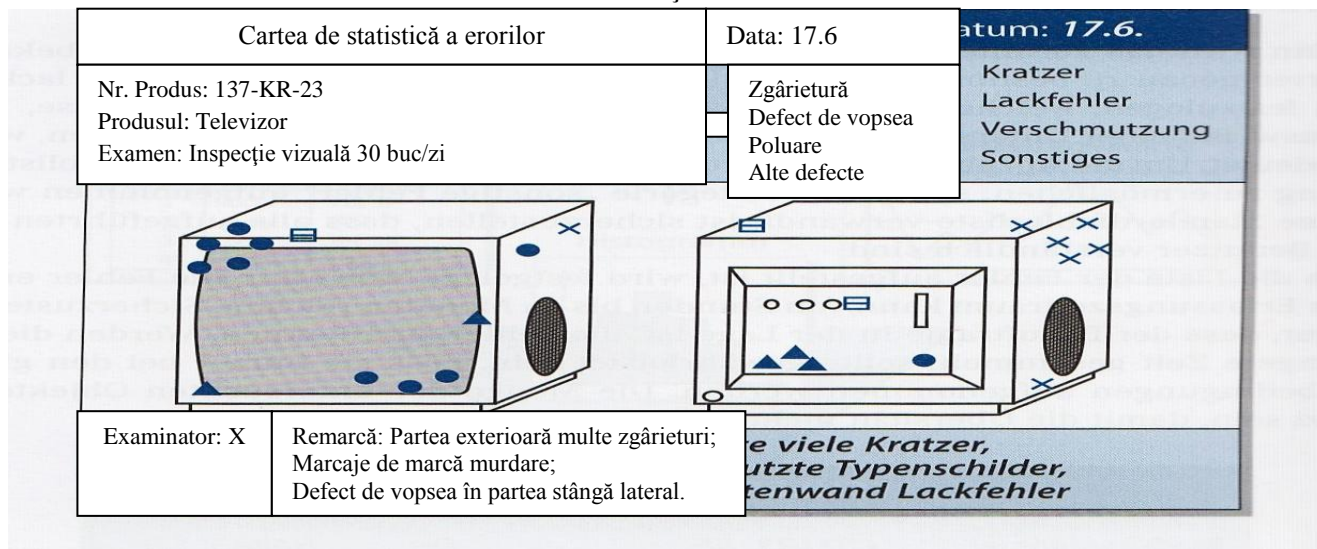
Gama R se calculează din cele 80 de valori măsurate. Din valoarea cea mai mare se scade valoarea cea mai mică  $R = X_{\max} - R_{\min} = 52,3 - 47,1 = 5,2$ . Acest lucru determină numărul de clase (K), reflectate în figura 2.



**Figura 2. Reprezentarea grafică a unei distribuții de frecvență**

Graficele de control oferă oportunitatea de a reprezenta rezultatele măsurării pe o perioadă mai lungă de timp. Obiectivul este evaluarea proceselor în ceea ce privește consistența lor temporală a calității (stabilitatea procesului). Acesta se aplică atunci când se urmărește procesul, facilitând monitorizarea și detectarea variației ordinare și stabilește direcția cauzelor. Prin utilizarea graficului de control se urmărește performanța procesului, fiind comparate valorile individuale măsurate și limitele de control calculate, se determină dacă procesul se află în control statistic.

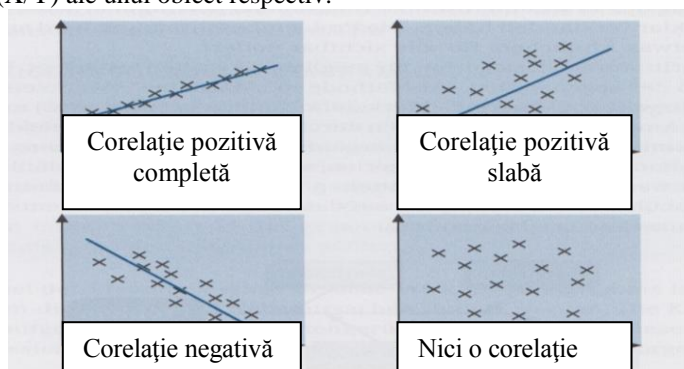
Fișa de control acoperă greșeala sistematic disponibilă și arată în care formă și în care frecvență apare o eroare. Eroarea e pusă în aplicare într-un mod simplu. Pentru început trebuie să examinăm greșeala determinată, după care se stabilesc metodele cunoscute de greșeli. De exemplu: la un studio pe un set de suprafețe vopsite ar putea apărea defecte, cum ar fi fisuri, dungi, valuri, etc. (figura 3).



**Figura 3. Exemplul pentru o greșeală pentru o carte de statistică**

Sursa: adaptat de autor după Kamiske, F. Handbuch QM Methoden Gerd, p. 726

Diagrama de corelație ilustrează relația dintre două caracteristici ale graficului, care au fost adăugate în perechi la un obiect. La început trebuie de determinat care sunt cele două caracteristici care urmează să fie examinate. Caracteristicile sunt apoi luate ca perechi de valori (X/Y) ale unui obiect respectiv.



**Figura 4. Model de corelare a frecvenței**

Sursa: adaptat de autor după Kamiske, F. Handbuch QM Methoden Gerd, p. 735

Diagrama cauză-efect, numită și diagrama Ishikawa, susține o echipă în descompunerea unei probleme în cauzele sale. Aceasta reprezintă colectarea problemelor posibile și cauzelor cunoscute, împărțite în cauze primare și secundare și apoi reprezentate grafic. De multe ori clasificarea se aplică în conformitate cu așa-numita metodă 4M în „Mașină” (scule, dispozitive), „Metoda” (operație), „Materiale” (materii prime etc.) și „Om” (persoane implicate).

O diagramă neramificată în care sunt enumerate doar unele cauze individuale, nu este adecvată și necesită o prelucrare ulterioară la fel ca și o diagramă cu prea multe ramuri. Echipa trebuie să acorde o atenție sporită pentru a ramifica diagrama în gradul potrivit.

Brainstormingul este, probabil, cea mai populară metodă de generare de idei. Scopul este de a găsi un grup de idei pe o anumită temă, argumente sau o soluție de propuneri, care ulterior sunt discutate și evaluate critic. Brainstormingul presupune următoarele reguli:

- problema, nu și soluția este în centru, în caz contrar există riscul de limitare a fluxului de creativitate.
- fiecare participant are posibilitatea de a-și exprima liber ideile relevante;
- ideile nu trebuie să fie evaluate în faza de brainstorming, critica sau punctele de vedere necesită a fi evitate. Evaluarea se bazează pe ideea ideilor.

O diagramă Pareto este un grafic de bare, în care sunt reproduse valorile individuale ale cantității care urmează după sortare. Diagrama Pareto este un instrument de bază de calitate care este implementat la analiza erorilor.

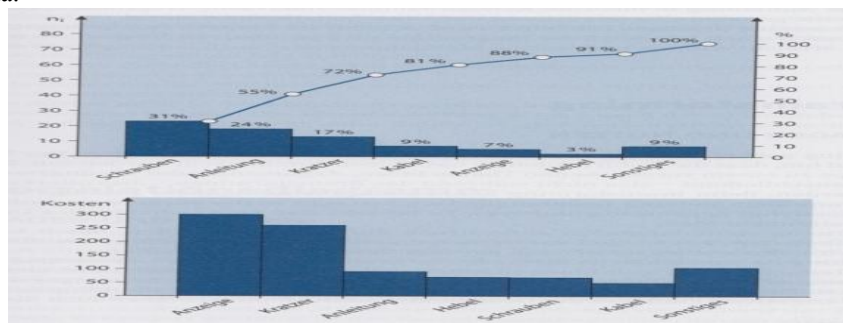
**Tabelul 2**

Frecvența și costul de corectarea al erorilor			
Frecvența și cheltuielile reprocesării erorilor (radio ceas cu alarmă)			
Eroarea „i”	Număr	Frecvența în %	Costul total
Zgîrîietură	13	17	260,-
Lipsă cablu	7	9	49,-
Pârghie ruptă	2	3	70,-
Afișare defect	5	7	300,-
Șuruburi slăbite	23	31	69,-
Instrucțiuni greșite	18	24	90,-
Suma	68	91	838,-

Sursa: adaptat de autor după Kamiske, F. Handbuch QM Methoden Gerd, p. 730



Categoriile sunt sortate în ordine descrescătoare în funcție de importanța lor și apoi reprezentate grafic pe axa orizontală de la stânga spre dreapta.

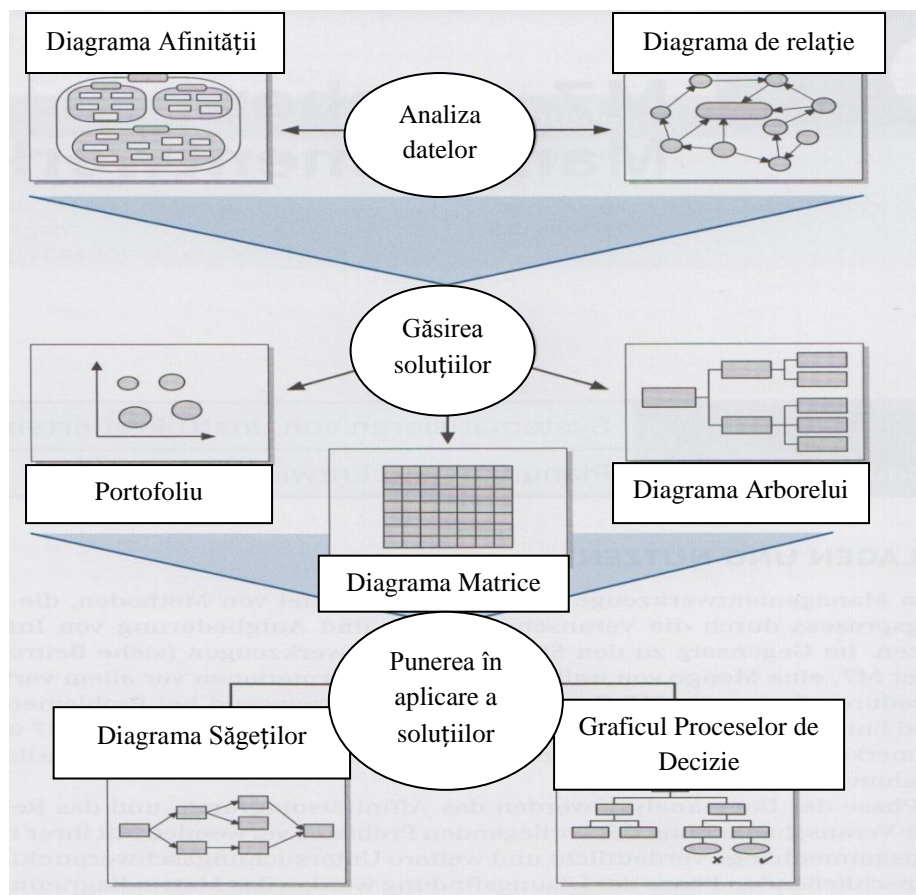


**Figura 5. Diagrama Pareto model de frecvență (producția ceasului cu alarmă)**  
 Sursa: adaptat de autor după Kamiske, F. Handbuch QM Methoden Gerd, p. 731

Cele șapte instrumente ale managementului, numite M7 (figura 6), ajută la procesul de rezolvare al problemei pentru a identifica și grupa informațiile, evalua soluțiile și punerea în aplicare a măsurilor derivate. Instrumentele M7 nu sunt utilizate imediat în rezolvarea problemelor, mai degrabă, ele reprezintă probleme specifice, selectate și aplicate [1, p. 29].

Diagrama de afinitate este un instrument pentru organizarea unui număr mare de idei, opinii și fapte referitoare la o problemă largă. Ea contribuie la consolidarea informațiilor disponibile și la rezumarea lor, astfel încât să fie creată o bază pentru continuarea lucrărilor la acest subiect.

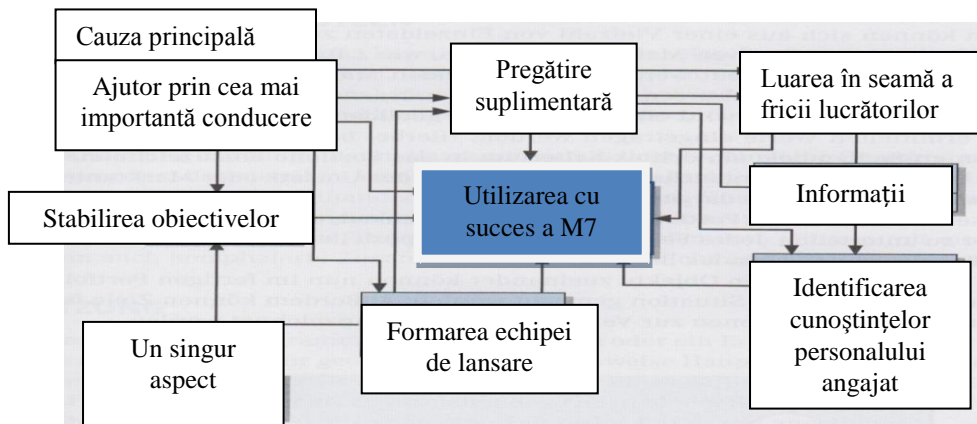
Procedura detaliată: subiectul descris în mod clar la prima etapă în crearea unei diagrame de afinitate se realizează de un moderator de grup. Al doilea pas este relevant pentru posturile de sarcini care sunt colectate cu ajutorul brainstormingului. În funcție de subiect, acestea pot fi gânduri, idei sau fapte. După ce toate cărțile sunt atribuite, sarcinile sunt verificate din nou, deoarece pozițiile urmează să descrie esența problemei analizate.



**Figura 6. Reflectarea interacțiunii instrumentelor moderne ale managementului**  
 Sursa: adaptat de autor după Kamiske, F. Handbuch QM Methoden Gerd, p. 740

Diagrama de relații (figura 7) explorează relațiile cauzale dintre concepte sau idei. Aceasta arată că fiecare idee poate fi legată în mod logic și permite „gândire laterală”, mai degrabă decât „gândire liniară”. Această tehnică este adesea utilizată după diagrama de afinitate după ce a avut loc clarificarea aspectelor problematice. Odată cu crearea unei diagrame de relație este posibilă aflarea acestei interacțiuni și identificarea principalelor cauze și efecte, astfel încât să se obțină un fundament pentru identificarea de soluții ulterioare. Diagrama de relație cuprinde următoarele etape:

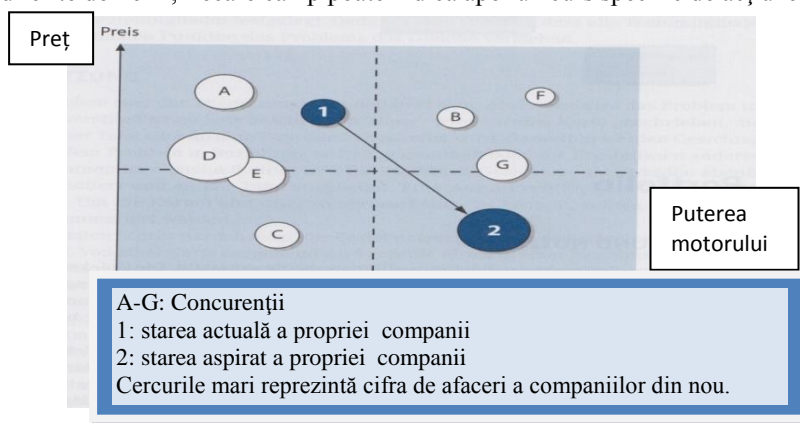
- formularea unei probleme centrale;
- gruparea problemelor laterale și vizualizarea fluxurilor de relații.



**Figura 7. Diagrama de relație pentru utilizarea M7**

Sursa: adaptat de autor după Kamiske, F. Handbuch QM Methoden Gerd, p. 743

Portofoliul reprezintă un instrument de gestionare în care mai multe obiecte sunt comparate cu un obiect de calitate. Evaluarea se realizează după două criterii reflectate într-un sistem de coordonate. Acest instrument se utilizează pentru aplicații tipice, de ex: evaluarea internă a produselor și evaluarea externă cu produse ale altor companii. Portofoliul poate fi împărțit în sisteme de coordonate în diferite domenii, fiecare câmp poate indica apoi un curs specific de acțiune.



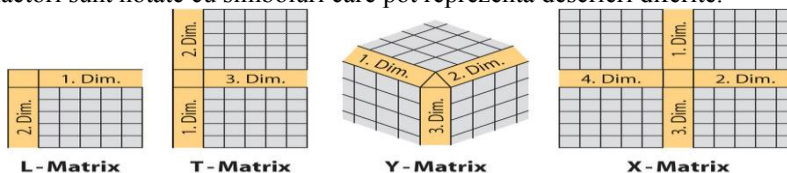
**Figura 8. Analiza pieței auto cu ajutorul unui portofoliu**

Sursa: adaptat de autor după Kamiske, F. Handbuch QM Methoden Gerd, p. 744

O diagramă arbore trasează căile și sarcinile necesare pentru a finaliza un proiect specific sau pentru a atinge un obiectiv specificat. Astfel, planificatorul folosește această tehnică pentru a căuta răspunsuri la astfel de întrebări ca: „Ce secvență de sarcini va aborda problema?” sau „Care sunt factorii care contribuie la existența problemei-cheie?” Ea cuprinde următoarele etape:

- divizarea problemelor complexe;
- afișarea clasărilor.

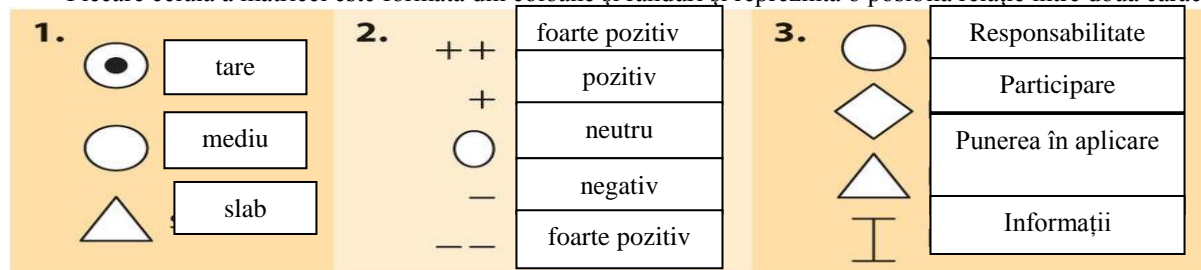
O diagramă matrice este o reprezentare grafică a corelațiilor dintre două și mai multe caracteristici și poate fi considerată ca o matrice interferentă. Aceasta poate fi folosită pentru a afișa atât text și simboluri precum și graficul pur. În diagrama matrice relațiile între doi factori sunt notate cu simboluri care pot reprezenta descrieri diferite.



**Figura 9. Diagrama matrice pentru patru dimensiuni**

Sursa: adaptat de autor după Kamiske, F. Handbuch QM Methoden Gerd, p. 744

Fiecare celulă a matricei este formată din coloane și rânduri și reprezintă o posibilă relație între două caracteristici.



**Figura 10. Exemplu pentru simbolurile utilizate**

Sursa: adaptat de autor după Kamiske, F. Handbuch QM Methoden Gerd, p. 747

Diagrama Matrice se aplică la reprezentarea grafică a relațiilor dintre diferite caracteristici ale doi sau mai mulți factori în formă de tabel.

Sarcina diagramei săgeată este de a oferi o reprezentare clară a evoluției în timp a unui proiect sau proces și permite o planificare mai bună a sarcinilor acestora precum și planificarea resurselor de probleme și soluțiile acestora.

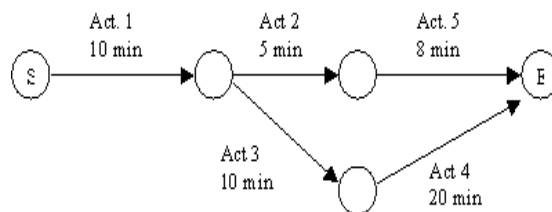


Figura 11. Exemplu de diagrama săgeată

Sursa: preluat de autor de pe [www.en.wikipedia.org/wiki/Seven\\_Basic\\_Tools\\_of\\_Quality](http://www.en.wikipedia.org/wiki/Seven_Basic_Tools_of_Quality)

De ani de zile diagrama săgeată este utilizată de către cei care activează în construcții, precum și de oameni de afaceri și ingineri în SUA. Adăugarea diagramei săgeată la „setul de instrumente de calitate” a făcut disponibilă aplicarea acesteia pe scară largă de către managerii de top și alți membri ai personalului non-tehnic [2, p. 270].

O diagramă proces de decizie (PDPC) este o metodă de reprezentare a fiecărui eveniment neprevăzut care poate apărea atunci când problema se deplasează dintr-o declarație de soluții. Un PDPC ia fiecare ramură a unei diagrame arbore, anticipază problemele posibile, și prevede măsuri de contracarare a abaterilor ce apar în procesele de producție. Acest instrument al calității este utilizat de companii pentru a instrui toți angajații să utilizeze un sistem nou informatic.

La cele menționate mai sus, conchidem, că atât cele Q7 cât și M7 îndeplinesc funcția de depistare a problemelor, evaluarea factorilor care par a fi cauza problemei, determină dacă cauzele erorilor depistate sunt adevărate sau nu, prevenirea erorilor care apar din cauza neatenției sau din grabă și confirmă efectele de îmbunătățire. Instrumentele de calitate stau la baza identificării și rezolvării problemelor. Kaoru Ishikawa a declarat că aceste 7 instrumente pot fi folosite pentru a rezolva 95 la sută din toate problemele. Ele oferă o eficacitate pe termen lung și, desigur satisfacția clienților. Ele dețin un rol foarte important în procesele de producție și sunt utilizate de către industrii pentru a obține produse de o calitate superioară, aceasta realizându-se prin metodele cele mai simple. În concluzie, subliniem încă o dată beneficiile de aplicare a acestor „șapte instrumente de calitate” și a celor „șapte instrumente moderne de management”, care reprezintă o gamă de metode simple de prevenire și înlăturare a defectelor în producția de inginerie.

#### REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:

1. Ahire, Sanjay L., Golhar, Damodar Y., and Waller, Matthew A., “Development and Validation of TQM Implementation Constructs,” *Decision Sciences*, vol. 27, no. 1, 1996, p. 23-56.
2. Hendricks, Kevin B., and Singhal, Vinod R. Firm Characteristics, Total Quality Management, and Financial Performance, *Journal of Operations Management*, vol. 19 (2001), p. 269-285.
3. Kamiske, F. *Handbuch QM-Methoden: Die richtige Methode auswählen und erfolgreich umsetzen*. Carl Hanser Verlag GmbH & Co. KG (12. Januar 2012), 872 p.
4. Kolturiak, J.: The New Role of Industrial Engineering in a Flat World. *Acta Mechanica Slovaca*, 1/2009, p. 88-91
5. [http://www.wikipedia.org/wiki/Seven\\_Basic\\_Tools\\_of\\_Quality](http://www.wikipedia.org/wiki/Seven_Basic_Tools_of_Quality). vizitat pe 28.07.2017.

#### THE ADVANTAGE OF E-COMMERCE AS A POWERFUL ECONOMIC CATALYST FOR EXPANDING GLOBAL BUSINESS IN A DEVELOPING COUNTRY

SACOVSCI Natalia, chief accountant of FinPlast Prim LLC  
PARMAR Singh Deepak, B. B. A., M.B.A,  
Post Graduate - CRM, Ph. D. - Research Scholar,  
Senior Executives - Tata Consultancy Services  
SAHA Surojit, B. Sc., M.Sc., M.B.A,  
Ex-MBA, Ph. D. - Research Scholar  
ASM - Group Branding Head

**Abstract:** The objective of the present study is to examine the advantage of e-commerce as a powerful economic catalyst for expanding Global business in a developing country on developing country economy and global business. It is beneficial for the economies of all countries but want to see how much impact it has on developing countries.

E-commerce business has evolved mainly in the developed country, but it is for a short time. The development potential of E-commerce in the developing countries is very high, which will last for long.

E-commerce has the capability to improve the efficiency and productivity of any economy. Thus, increase the GDP (Gross Domestic Product) of many countries. However, there has been some doubt about the relevance of e-commerce for developing countries.

This essay is meant to identify factors that could influence proper implementation and adoption of e-commerce in developing countries.

**Keywords:** E-commerce; Digital Economy; Global Business; Economic catalyst.

Electronic commerce (E-commerce) is a process of buying and selling products, services and information using computer networks and the internet. The definition of e-commerce is the electronic process by which individuals or organizations make a transaction, such as buy, sell, transfer, or exchange products, services and/or information (Turban, McLean and Weatherbe 2004).

E-Commerce accelerates global commercial trend by removing the boundaries facing international trade. It benefits from economic advantages such as market expansion, reduction of product source prices, promotion of productivity, reduction of

transaction costs and inflation, lowering uncertainty, sharing market information, and aiding in distribution channel efficiency and plays a vital role in an endogenous economic growth. E-Commerce can be a source that improves domestic economic and rapid globalization of production, and development of available technology. Africa and the Middle East suffer from very specific issues that need to be integrated into world agenda and agreements taking place where, the barriers are very well understood and have been researched by many scholars. In the literatures published on e-commerce in developing countries the assumption is that Internet access will enhance e-commerce in these countries, however in most developing countries there are several barriers in expanding e-commerce including basic resources, lack of infrastructure, environmental factors, education and cultural problems. E-commerce can occur within and between three basic participant groups – business, government, and individuals.

Electronic commerce provides unprecedented opportunities to both developing and developed countries. In short term, the benefits of e-commerce are likely to be concentrated in developed countries but in the long run, developing countries will have more benefits.

E-commerce effectively erases the necessity of huge investments or outlays on physical infrastructure to develop a global presence, which has led to a revolution in the way business is conducted around the world. For developing countries in particular, it has the potential to present solutions to many prevalent problems such as provision of remote healthcare and education. However, these countries are unable to reap these benefits, as there is a vast difference between the adoption rates, implementation and use of e-commerce in developed and developing nations, with the latter lagging behind to a significant extent. This essay aims to understand the various reasons for this, as well as the potential impact of e-commerce technologies for developing countries and their digital economy.

Electronic commerce is a process of buying and selling products, services and information using computer networks and the internet. E-Commerce accelerates global commercial trend by removing the boundaries facing international trade. It benefits from economic advantages such as market expansion, reduction of product source prices, promotion of productivity, reduction of transaction costs and inflation, lowering uncertainty, sharing market information, and aiding in distribution channel efficiency and plays a vital role in an endogenous economic growth. E-Commerce can be a source that improves domestic economic and rapid globalization of production, and development of available technology. Africa and the Middle East suffer from very specific issues that need to be integrated into world agenda and agreements taking place where, the barriers are very well understood and have been researched by many scholars. In the literatures published on e-commerce in developing countries the assumption is that Internet access will enhance e-commerce in these countries, however in most developing countries there are several barriers in expanding e-commerce including basic resources, lack of infrastructure, environmental factors, education and cultural problems. E-commerce can occur within and between three basic participant groups – business, government, and individuals.

Shopping on the internet is certainly a popular past time, an efficient time-saver, and a great way to comparison shop on virtually any kind of item you're interested in. The history of e-commerce as most people think of it has a short but interesting time line. Most people don't realize that e-commerce and its underlying technology have been around for about forty years

The term e-commerce was originally conceived to describe the process of conducting business transactions electronically using technology from the Electronic Data Interchange (EDI) and Electronic Funds Transfer (EFT). These technologies, which first appeared in the late 1970's, allowed for the exchange of information and the execution of electronic transactions between businesses, typically in the form of electronic purchase orders and invoices. EDI and EFT were the enabling technologies that laid the groundwork for what we now know as e-commerce. The Boston Computer Exchange, a marketplace for used computer equipment started in 1982, was one of the first known examples of e-commerce. Throughout the 1980's, the proliferation of credit cards, ATM machines and telephone banking was the next step in the evolution of electronic commerce. Starting in the early 90's, e-commerce would also include things such as Enterprise Resource Planning (ERP), data warehousing and data mining. It wasn't until 1994 that e-commerce (as we know it today) really began to accelerate with the introduction of security protocols and high speed internet connections such as DSL, allowing for much faster connection speeds and faster online transaction capability. Industry "experts" predicted explosive growth in e-commerce related businesses. In response to these expert opinions, between 1998 and 2000, a substantial number of businesses in Western Europe and the United States built out their first rudimentary e-commerce websites. The definition of e-commerce began to change in 2000 though, the year of the dot-com collapse when thousands of internet businesses folded. Despite the epic collapse, many of the world's most established traditional brick-and-mortar businesses were emboldened with the promise of e-commerce and the prospect of serving a global customer base electronically. The very next year, business to business transactions online became one of the largest forms of e-commerce with over \$700 billion dollars in sales.

Numbers can indicate the importance of the e-commerce growth. In 1999, global e-commerce was worth over \$150 billion. Around eighty percent of those transactions were between one business and another. According to Inc. Magazine although the US and Canada lead the world in ecommerce spending, other countries are increasingly shopping online. By 2014, global ecommerce spending is projected to increase more than 90 percent. A sizable portion of that growth is expected to come from Latin America, where the amount spent online is projected to more than double. If these projections are accurate, annual ecommerce spending, in billions for 2014 will be: North America \$202.8; Western Europe \$166.5; Asia- Pacific \$93.2; Latin America \$27.1; Eastern Europe & Russia \$27.0; Australia \$4.9; Africa & the Middle East \$3.0.

The number of Internet users also reached two billion worldwide and is growing. The influence of e-commerce stretches farther. It is used more as a trading system in which buyers, and sellers could establish a genuine market price. For example, with more than 90 million active users globally, eBay is the world's largest online marketplace, where practically anyone can buy and sell practically anything. Founded in 1995, eBay connects a diverse and passionate community of individual buyers and sellers, as well as small businesses. Their collective impact on e-commerce is staggering: In 2009, the total worth of goods sold on eBay was \$60 billion - \$2,000 every second.

*Benefits of e-commerce on economy.* The impact of e-commerce to businesses can be huge. E-commerce can transform the way products and services are created, sold and delivered to the customer. It can also change the way in which a company works with its partners. Some benefits of e-commerce are as follows.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

**IMPROVED PRODUCTIVITY.** Using e-commerce, the time required to create, transfer and process a business transaction between trading partners is significantly reduced. Furthermore, human errors and other problems like duplications of records are largely eliminated with the reduction of data-entry and re-entry in the process. This improvement in speed and accuracy, plus the easier access to document and information, will result in increase in productivity.

**COST SAVINGS.** According to a 1999 report by Giga information Group, conducting business online will save companies around the world an estimated USD1.25 trillion by 2002. This compares to total savings of USD 17.6 billion in 1998-The cost savings stem from efficient communication, quicker turnaround time and closer access to markets.

**BETTER CUSTOMER SERVICE.** With e-commerce, there is better and more efficient communication with customers. In addition, customers can also enjoy the convenience of shopping at any hour, anywhere in the world.

**CONVENIENCE.** E-commerce is very convenient to the consumers since the sites operates 24 hours a day 7 days a week, thus, allowing transaction to be done at any time.

**REDUCED ERRORS.** The automated process tends to produce fewer errors than the traditional process since it is done electronically.

**UNLIMITED SHELF SPACE.** E-commerce companies can display/shelve an unlimited number of goods from which the consumers can choose whatever they want.

**INCREASED GLOBAL PRESENCE.** E-commerce companies can be accessed by people from all over the world, that is, one can purchase from wherever he/she is.

*Effects of e-commerce on global business.* Electronic commerce offers important opportunities to both developing and developed countries. The development of e-commerce is likely to have both direct and indirect impacts on global business.

The use of electronic means and the internet can make the process of initiating and doing trade a lot easier, faster, and less expensive. Collecting information is a costly activity when it involves acquiring information across national borders. In fact, these costs can be so high that they can be considered a substantial barrier to trade. Finding the right supplier, specifying the product's requirements and quality, negotiating the price, arranging deliveries and marketing products is also very costly. With the internet and e-commerce applications, a whole range of these activities can occur without having buyer and seller in close physical proximity. In this respect, the internet will likely promote trade much in the same way as lifting other trade barriers would. Thus, it is the volume of international trade will likely increase.

Especially, the internet when organized via electronic markets through e-commerce applications, reduces information costs and allows consumers and sellers to be matched and interact electronically, reducing the significance of geographic proximity and traditional business networks. A study found ample evidence that, development of global markets via the Internet makes historical linkages less important and suggest that countries with the fewest past trade links have the most to gain from the Internet, especially for developing countries. An evident from a 1998 survey of enterprises in 15 low and middle-income countries suggests that firms in these countries use search engines to research market opportunities.

However, whether e-commerce promote international trade will depend on the nature of the good. On the one hand, a number of products that traditionally have required physical delivery can be delivered to a customer via a network in digital form. Examples of these include media products, such as text, film and computer software. On the other hand, most of the goods traded internationally are not deliverable in digital form and therefore transportation costs will continue to play a significant role. In this regard, world trade in digital media products amounted to about US\$44 billion in 1996, less than 1 per cent of total world trade. For most countries, trade in digital media products was less than 2% of total trade. The rate of growth of trade in digital media products is high and above the average rate growth of total trade: the growth in trade for digital media products on average was about 10% between 1990 and 1996, 1.5 times faster than total world merchandise trade.

E-commerce will also have a significant impact on trade in services. The most relevant change in trade in services is e-commerce's and information technology's ability to make non-tradable services into tradable. Activities that were previously non-tradable (i.e. research and development, computing, inventory management, quality control, accounting, personnel management, marketing, advertising and distribution) will be traded through the use of e-commerce. All that is required is that the quality, speed and cost of communication between buyer and seller be adequate. International cross-border trade in a wide range of services, financial, legal, telecommunications and customized software will increasingly be carried out by electronic means.

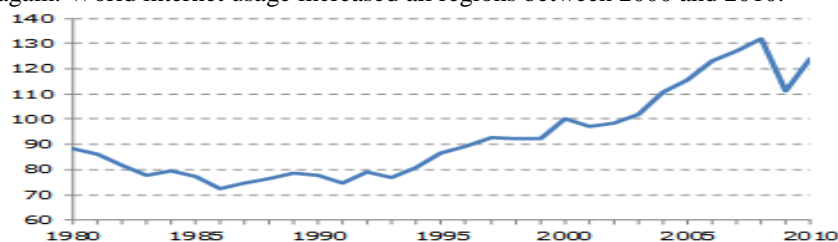
Internet effectively opens markets that were previously closed; it is tempting to think of it as another form of trade liberalization. A technical improvement lowers costs of transactions and generates far larger benefits than the triangular efficiency gains from trade liberalization. Indeed, the decline in costs increases potential benefits from trade liberalization in many services sectors.

As communications costs continue to fall, the potential for international outsourcing grows. As a result, outsourcing management and production activities will become more important. Obviously, some sectors and activities throughout the world are more prone than others to be affected by developments in e-commerce. In this respect, there have been attempts to identify industries or sectors that may be more predisposed to the effects of developments in e-commerce and technology. For example, a research, based on criteria that weighed the effect of cost savings, increases in productivity, industry readiness and product fitness to e-commerce, has elaborated an index of Internet intensiveness. The finding based on data from the United States and Europe suggests that the most internet intensive sectors are electronic components, food, pharmaceuticals and forest/paper products. It is likely to expect that in other regions, these same sectors and industries will be affected by e-commerce via outsourcing. At the same time, recent evidence suggests that transnational corporations are likely to be the most intensive users of electronic commerce.

The potential benefits from international e-commerce to a developing country arise from a reduction in the cost of imports as much as from an increase in the price received for exports. Even if a country does not export any services, it can benefit from imports of services, paying for them in terms of goods. Cheaper availability of medical, engineering and architectural services, long-distance learning and reduced costs of transactions can confer benefits even if the country does not immediately export the services traded through Internet.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Several recent studies have suggested that trade also stimulates internet use. For example, a study suggests that the extent to which a country is integrated into the global economy can play a role in its access to IT. Countries with greater contact, either via trade, tourism, or geographical location, with the outside world, are more likely to be advanced in digital technology than other countries. Similarly, another study argues that countries open to imports from high-income OECD economies will benefit from knowledge spillovers and, hence, be more likely to adopt new technologies. Following figure and table shows world trade volume and the growth of world internet usage. According to figure 1, although world trade volume fluctuated between 2000 and 2010, it had a positive situation until 2008. After 2008, it declined because of the global financial crisis and then started to increase again. World internet usage increased all regions between 2000 and 2010.



**Figure 1. World Trade Volume, 2000-2010, annual percent change.**

source: IMF, WEO, 2006/2011

**Table 1. The Growth of World Internet Usage, 2000-2010, percentage**

World Regions	Growth, 2000-2010
Africa	2,357.3 %
Asia	621.8 %
Europe	352.0 %
Middle East	1,825.3 %
North America	146.3 %
Latin America/Caribbean	1,032.8 %
Oceania / Australia	179.0 %

**Worldwide Internet users**

	2005	2010	2016 <sup>a</sup>
<b>World population<sup>[5]</sup></b>	6.5 billion	6.9 billion	7.3 billion
<b>Users worldwide</b>	16%	30%	47%
<b>Users in the developing world</b>	8%	21%	40%
<b>Users in the developed world</b>	51%	67%	81%

<sup>a</sup> Estimate.  
 Source: International Telecommunications Union.<sup>[6]</sup>

**Internet users by region**

	2005	2010	2016 <sup>a</sup>
<b>Africa</b>	2%	10%	25%
<b>Americas</b>	36%	49%	65%
<b>Arab States</b>	8%	26%	42%
<b>Asia and Pacific</b>	9%	23%	42%
<b>Commonwealth of Independent States</b>	10%	34%	67%
<b>Europe</b>	46%	67%	79%

<sup>a</sup> Estimate.  
 Source: International Telecommunication Union.<sup>[7]</sup>

Empirical studies of internet adaption have found that internet use is correlated with openness to trade, even after controlling for other factors, that might correlated with both. For example, one of the studies found that internet users made up a greater share of the population in developing countries that were more open to trade. Other studies have also found that additional measures of ICT use and investment are correlated with various measures of openness. For example, a research, which looks at the determinants of IT used in 54 countries in Africa, found that IT use tended to be higher in countries that are more open.

One research shows that enterprises that are more internationalized are more likely to engage in business to business e-commerce, but not in business-to-consumer e-commerce. Another research shows that ICT investment is higher in countries that import more manufactured goods from countries in the OECD. Finally, a study, which uses enterprise country level data on Internet use in Eastern Europe and Central Asia fails to find a positive correlation between openness to imports at the country level and internet use at the enterprise level. In fact, in some model specifications, same study finds a negative correlation. This negative result, however, be due to imports from low and middle-income countries. Imports from high-income countries are positively correlated with Internet connectivity. For example, a study shows that the correlation between openness and investment in ICT is stronger for countries that do not export computers.

Several recent studies have asked whether internet use affects trade. For example, using data from 20 low and middle income countries in Eastern Europe and Central Asia, a research shows that enterprises with internet connections export more, as a share of their total sales, than enterprises without connections. In addition, using a gravity model of trade, another research find that Internet use appears to be significantly correlated with trade after 1996, although it finds only a weak correlation in 1995 and 1996. The same research also found that internet has a greater effect on trade in developing countries than it does in developed countries. In a second paper, same researchers find that exports of services to the United States grew more quickly for countries with greater internet penetration in a sample of 31 middle and high-income countries.

Developing countries with higher Internet penetration export more to high-income countries than do developing countries where penetration is lower. However, they do not appear to export more to other developing countries and high-income countries with greater Internet penetration do not appear to export more to either developing or developed countries. These results make intuitive sense. First, Internet access is so common among manufacturing enterprises in high-income countries that the differences in the number of internet users as a percent of the population probably reflects differences at the consumer, rather than the enterprise, level in developed countries. In developing countries, contrarily, many manufacturing enterprises remain unconnected. Second, because Internet access is less common in developing countries than in developed countries, being connected to the Internet would seem to be a greater advantage for enterprises in developing countries with respect to exporting to developed countries.

Because of strong regional differences in income, and taking into account the fact that most exports from developing countries to other developing countries will be within the same region, communication costs will presumably be greater for exports to distant developed countries than it would be for exports to neighboring developing countries.

China online trade skyrocketed by 120% in the previous ten years. This is hardly surprising as research on e-commerce in developing countries pins the country as most likely to emerge as the world leader in the global e-commerce market, with its third largest Internet user population in the world. Its business leaders are generally cognizant of the benefits of e-commerce in terms of enhancing Chinese presence in the international business arena, strengthening business processes and channels, and forming better customer relationships. These factors notwithstanding, the country is still struggling with realising the full potential of e-commerce due to state restrictions, payment systems, and inadequate telecommunication facilities (Stylianou, Robbins and Jackson 2003).

Latin America, of which Brazil comprises 59%, also exhibited monumental growth in e-commerce, as revenues increased from 1.6 billion USD to 43 billion USD in the last ten years (Hussain 2013). Another developing country which is displaying rapid progress is e-commerce is India. While the sector may still be in its infancy stage, research showed that it grew from 3.8 billion USD in 2009 to 12.6 billion USD in 2013, which equated to a CAGR of approximately 35%. The lion's share of this market, roughly 70%, is held by online travel, but e-retail is the fastest-growing segment (PWC 2014).

Expanding on the example of India, for this country, logistical problems act as one of the barriers to growth of e-commerce. All logistical models conceived in the country consider the larger metropolitan cities and Tier-1 cities as their target, where the customer usually belongs to either the upper affluent or middle class, and has easy access to the Internet. Also, delivery costs are high for e-retailers, as the majority of goods being ordered online are transported by air. This also causes shortage of cargo space on airlines in times of high demand, such as the weeks leading up to the Indian festival of Diwali, and warranted dependence on external delivery firms. But while India can boast of the second-largest number of mobile users in the world, e-retail sales are less than 0.5 % of the country's entire retail sales. When this figure is compared with 6% in the US and 5% in China, it does appear as if the country's e-commerce sector needs to firm up its delivery network (Narayan 2014).

The outlook however, is not completely bleak, as e-retailers are looking to counter the various problems associated with contrived addresses, cash-on-delivery, and returned merchandise by investing the requisite amount of capital and establishing their own logistics business. FlipKart and Amazon India have already undertaken various initiatives in this regard. However, setting up a captive logistics infrastructure is not without its own perils – these companies are finding their delivery costs to be 10 to 20% higher than those of the logistics experts. Higher delivery costs may lead to elimination of the benefit of free delivery by e-retailers, who are already trying to attain success in a complex business model which offers thin profit margins (PWC 2014).

*Barriers to growth of e-commerce in developing countries.* Regardless, there are many obstacles in developing countries which seriously hinder the growth of their e-commerce industry. E-commerce has the potential to provide many opportunities in a manner unprecedented by other technological advancements, with its positive impact on trade, investment, business transactions, and market penetration (Wresch and Fraser 2011). But the conclusion reached by many researchers who have tried to search for the realisation of these benefits in developing countries has been, by and large, disappointing. According to Molla and Heeks (2007, 105), "the majority of businesses do not appear to have obtained E-commerce benefits in terms of expanding their access to markets, improving their reach or linkages to customers or suppliers, or in relation to cost savings or other efficiency gains".

The obstacles may vary between countries and regions but the commonly reported barriers that these countries face include a severe dearth of managerial skills requisite to formulate and implement an e-commerce strategy for business. Internet connectivity with regard to the cost, quality, and speed of the service provided is another stumbling block while lack of effective branding and trust issues is another important barrier to e-commerce growth. The latter has succeeded in pricking the e-commerce bubble in these countries as buyers feel more secure conducting transactions from renowned companies and brands (usually belonging to developed countries) rather than from unknown companies online (Travica et al. 2007). Lack of robust logistical networks is a barrier already discussed with reference to the Indian e-commerce market, and this factor is a common barrier for e-commerce in developing countries. Another common obstacle these countries face is the absence of a sound legal and regulatory environment for e-commerce, which acts as a deterrent for both buyers and sellers to conduct business over the Internet (UNCTAD 2004).

*Pre-conditions for success of e-commerce initiatives.* A very relevant aspect for the purpose of this discussion is that of the conditions necessary which favour the growth of e-commerce in a country. Travica et al. (2007) and Sridhar and Sridhar (2006) conducted research and found a few common critical success factors for e-commerce. These authors stated that for e-commerce

initiatives to succeed, the first and foremost condition must be customer readiness, or propensity for e-commerce. Travica et al. (2007) refer to this as the “cultural layer”, and explains it to be the readiness that shoppers may or may not display towards adopting e-commerce, which in turn stems from their historical association, or lack of, with it. He contrasts the US and Latin America, where the former has always been comfortable with catalogue-based shopping, and the latter regards shopping as a social act necessitating interaction. Trust, as discussed earlier, is an important aspect of this layer: even in the US where Amazon and eBay earned more than 4 billion USD and 15.7 billion USD respectively in just the first quarter of 2008, and customers are traditionally attuned to the practice of online shopping, there are persistent issues regarding trust (Elbeltagi 2007; Feigenbaum, Parkes and Pennock 2009). Developing countries, owing to the newness of e-commerce as a concept, then, find propensity for e-commerce to be significantly lacking, leading to low adoption rates.

Other preconditions include technical and managerial expertise, and legislation. Travica et al. (2007) reported that while technical expertise may be on the rise, there is a dearth of managers willing to champion e-commerce objects. The regulatory improvement is gradually becoming more conducive to e-commerce efforts, as noted by Kariyawasam (2008).

When he appraised the efforts of Asian countries such as Sri Lanka, which was on the verge of passing an electronic signature law, to provide better legal support.

E-payment and banking systems, and software services must exist in a country which hopes to attain economic progress via e-commerce. This is another frontier which is can be regarded a work in progress, with banks in developing countries equipping themselves with systems for electronic payments and local software support. Telecommunications infrastructure remains a major condition missing in developing countries as even with increased rates of Internet access, these countries still report a very low ratio of user accounts per 100 people. Logistical networks, including both delivery services and traffic infrastructure, are both essential preconditions for growth of e-commerce, and areas where developing countries are struggling (Wresch and Fraser 2011). Delivery services are not dependable, and this combined with outdated technology (compared to the US) and strict customs laws render international shippers reluctant to do business with these countries, whereas their revenues in European countries are increasing by billions every year (Cooke 2007). Traffic infrastructure problems include custom delays, exorbitant custom duties, lengthy delays in shipping to customers, and sudden increases in shipping costs of inputs and finished products. These problems are rampant in developed countries, and to a much greater extent in developing countries as the latter often find themselves unable to make the required national expenditures in the aforementioned areas.

Recommended measures to boost growth of e-commerce in developing countries

The term “digital divide” is often used in reference to the “disparities between groups and societies in the adoption and diffusion of electronic information and communications technologies (ICTs) and E-business practice” (Genus and Noor 2005, 82). With reference to the adoption and growth of e-commerce, the gap between developed and developing countries is gradually narrowing down.

However, one of the major critical success factors of e-commerce is training and education. Developing countries face the digital divide primarily because they lack the requisite intellectual human capital. Mass illiteracy and little to no command over the English language render e-commerce an exercise in futility. Hence, the most important measure which needs to be taken is to engage in capacity building in e-commerce skills. Training and education can be imparted via various means using the internet itself, such as distance learning and specialised links with universities. India has effectively used the Open University concept to reduce illiteracy and cash in on the opportunities provided by e-commerce (Rouibah et al. 2008).

The government has a very strong role to play as state policy, specifically legislation, significantly affects adoption and growth of e-commerce. One of the most important measures that can be taken and that will counter multiple barriers to e-commerce growth is the development of a supportive regulatory and legal environment. E-commerce strategies will be successfully owned only when consumers and businesses trust the concept and its premise, and are sure of its security and reliability (Zaied 2008). For them to feel confident, a solid regulatory umbrella must include enabling laws pertaining to e-business, regulations on consumer protection, e-transactions, and cybercrime as well as carefully laid out processes for redress in the event of abuse. UNCTAD (2015) statistics reveal that developing countries are slow to adopt these laws; particularly those in Eastern and Middle Africa have not adopted these laws or produced draft legislation. These laws are vital for doing business online as the Internet by its very nature exposes customers to possible instances of deception and fraud.

Financial systems in developing countries need to be restructured to enable online payment mechanisms and credit facilities. Developing countries are generally lagging behind in this regard, other than those with governments that are aggressively supporting e-commerce and reaping the benefits of doing that, such as Korea. In fact, regulatory support has a stronger impact on e-commerce in developing countries relative to developed countries (Zhu et al. 2004). Inadequate infrastructure acts as a major obstacle for e-commerce in developing countries, and the government should invest in legal, financial, logistical, and telecommunication infrastructure which is the backbone of any e-commerce initiative. It is vital that regional integration communities and developed countries partner with developing countries to facilitate in building long-term capacities for e-commerce, and ensure that a compatible infrastructure is developed to enable e-commerce across national boundaries.

*Conclusion.* The world wide debate is encircling and questioning the veracity of E-Commerce as how it can reduce the gap between the developing and develop countries.

For just an example today by using the digital E-commerce as a catalyst maritime sectors are using to locate the global positioning of their travel helping them to transport cargo ships to their destination.

Having E-Commerce as a strategic policy they can enhance the quality of the citizens of developing countries. This, if followed by investments in telecommunications infrastructure, an enabling legal and regulatory climate, sound institutional reforms and training and education of human resources, will ensure that developing countries become strong contenders in the global e-commerce sector.

#### **BIBLIOGRAPHICAL REFERENCES:**

1. <https://www.statista.com/statistics/220177/b2c-e-commerce-sales-cagr-forecast-for-selected-countries/>



2. Wienclaw, Ruth A. "E-Commerce." Research Starters: Business, 2013. EBSCOhost, ezproxy.mga.edu/login?url=http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=ers&AN=89163657&site=eds-live&scope=site.
3. Power, Michael 'Mike' (19 April 2013). "Online highs are old as the net: the first e-commerce was a drugs deal". The Guardian. London. Retrieved 17 June 2013.
4. Tkacz, Ewaryst; Kapczynski, Adrian (2009). Internet – Technical Development and Applications. Springer. p. 255. ISBN 978-3-642-05018-3. Retrieved 28 March 2011. The first pilot system was installing in Tesco in the UK (first demonstrated in 1979 by Michael Aldrich).
5. 1988 Palmer.C Using IT for competitive advantage at Thomson Holidays, Long range Planning Vol 21 No.6 p26-29, Institute of Strategic Studies Journal, London- Pergamon Press [now Elsevier. B. V.] December 1988.
6. "E Commerce – Essays – Hpanurang92". Study mode. Retrieved 17 June 2013.
7. "Online shopping: The pensioner who pioneered a home shopping revolution". BBC News. 16 September 2013.
8. Aldrich, Michael. "Finding Mrs Snowball". Retrieved 8 March 2012.
9. "The Electronic Mall". GS Brown. 30 April 2010. Retrieved 17 June 2013.
10. "Tim Berners-Lee: WorldWideWeb, the first Web client". W3. Retrieved 21 December 2012.
11. Geiger, Conrad. "NeXT Nugget News". next.68k.org. Conrad Geiger. Archived from the original on 8 September 2015.
12. "AppWrapper Volume 1 Issue 3 Ships" (press release).
13. "Attention Shoppers: Internet Is Open". The New York Times. 12 August 1994.
14. Kevin, Kelly (August 2005), "We Are the Web", Wired, 13 (8).
15. "First Electronic Stamps Being Put to Test". Sunday Business. 6 April 1998. Retrieved 16 July 2013.
16. Teriz, N (2011). "The impact of e-commerce on international trade and employment". Procedia - Social and Behavioral Sciences. 24: 745-753. doi:10.1016/j.sbspro.2011.09.010. Retrieved 2017-05-11.
17. "eBay acquires PayPal". Investor. eBay. Retrieved 21 December 2012.
18. "Diane Wang: Rounding up the "Ant" Heroes". Sino Foreign Management. Archived from the original on 23 February 2012. Retrieved 3 September 2011.
19. "R.H. Donnelley Acquires Business.com for \$345M". Domain Name Wire. Retrieved 4 September 2011.
20. "Amazon Buys Zappos; The Price is \$928m, not \$847m". TechCrunch. 22 July 2009. Retrieved 21 December 2012.

## FORME DE ORGANIZARE A COMERȚULUI INTERNAȚIONAL CU MATERII PRIME

SANDU Maxim, drd., ULIM

**Abstract:** *The paper presents classification of the methodological approaches and elaborations for analysis of the forms of organization of the international trade with products and raw materials. The economic concepts and forms of trade organization as a means of trading on commodity markets are analyzed. There are investigated the issues associated with existing approaches and product classifications as "raw materials and products". The article contains an analysis of major trends and modern forms of international trade in commodity markets, product groups as agricultural products, mineral products and fuel. The purpose of the present work is to investigate the methods and forms of trade with raw materials and to combine the traditional forms of trade with the financial ones in order to form a market policy appropriate to the situation and to mitigate the risks.*

**Keywords:** *commodities, raw materials, commodity markets, organizational forms of trade, methodological approaches, transaction method, international sales contract, commodity exchanges.*

Procesului dezvoltării comerțului internațional cu materii prime în literatura economică modernă se acordă, în mod tradițional, multă atenție. Semnificația piețelor de materii prime, precum și specializarea unor țări în exportul de materii prime, cum ar fi de hidrocarburi, produse agricole neprelucrate, bărne etc., prezintă interes pentru studiu. În același timp, formelor de comerț cu materii prime aproape nu s-a acordat multă atenție. Considerăm că aceasta reprezintă o lipsă, deoarece suntem convingși că selectarea formelor și metodelor de comerț este o parte importantă a organizării activităților de comerț exterior ale companiilor și un impact direct asupra viabilității comerciale a tranzacțiilor de comerț exterior.

În această investigație, autorul își pune ca *obiectiv* generalizarea și clasificarea formelor existente de comerț pe piețele mondiale de bunuri referitoare la grupul de materii prime, evidențiind o serie de piețe de mărfuri pentru o examinare mai detaliată, precum și sublinierea unei serii de abordări metodologice pentru analiza formelor și metodelor de comerț pe piețele de mărfuri pentru optimizarea lor.

*Metodologia cercetării* piețelor de produse/materii prime este dezvoltată în lucrările multor savanți, care aparțin de diverse școli științifice. În ceea ce privește abordările analizei piețelor de mărfuri autorul împărtășește ideile cu cercetătorii, cum ar fi D. Patriche, I. Stanescu, M. Grigorescu, A. Gribincea, R. Jones, L. McKenzie, P. Samuelson, В.А. Орешкин, Л.С. Ревенко, Л.В. Сабельников etc. În plus, pe lângă aspectele legate de cercetarea piețelor, în lucrările lor au fost dezvoltate esența formelor individuale de comerț, tipice pentru piețele globale cu materii prime și produse finite. În același timp, cercetarea bibliografică a demonstrat că sunt lacune în determinarea formelor de comerț și a abordării metodologice a formelor de comerț internațional etc.

În cadrul acestei cercetări s-a efectuat analiza formelor de comerț internațional pe piețele de mărfuri. Se pare că analiza formelor de comerț pe piețele desemnate trebuie să cuprindă cel puțin două etape principale:

- Studiarea *mediului* – specificul piețelor de mărfuri, în cadrul căreia se fac oferte, tranzacții;
- Selecția și evidențierea bazată pe studiul pieței de mărfuri, tranzacțiilor directe – ca forme de comerț, care sunt utilizate la lansarea pe piață de către actorii pieței.

Deci, în prima fază ar trebui să se identifice particularitățile piețelor de mărfuri.

Analizând piețele de mărfuri agricole și grupurile de mărfuri (petrol), se poate evidenția caracteristicile lor comune, care influențează alegerea anumitor forme de comerț, și anume:

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

legătură puternică între  
 piețele de mărfuri fizice,  
 cu piețele bursiere;

prețuri multiple și fluctuațiile lor frecvente;

prezența unui număr mare de comercianți, inclusiv societățile comerciale mici și mijlocii, care, împreună cu corporațiile mari de retail, formează o structură de intermediere pe piețe;

sezonalitatea și dependența  
 de factorii climatici;

oferte limitate;



organizarea piețelor de  
 asociațiile profesionale, care  
 stabilesc, în esență, regulile  
 de comerț și dezvoltă  
 modele de contractare;

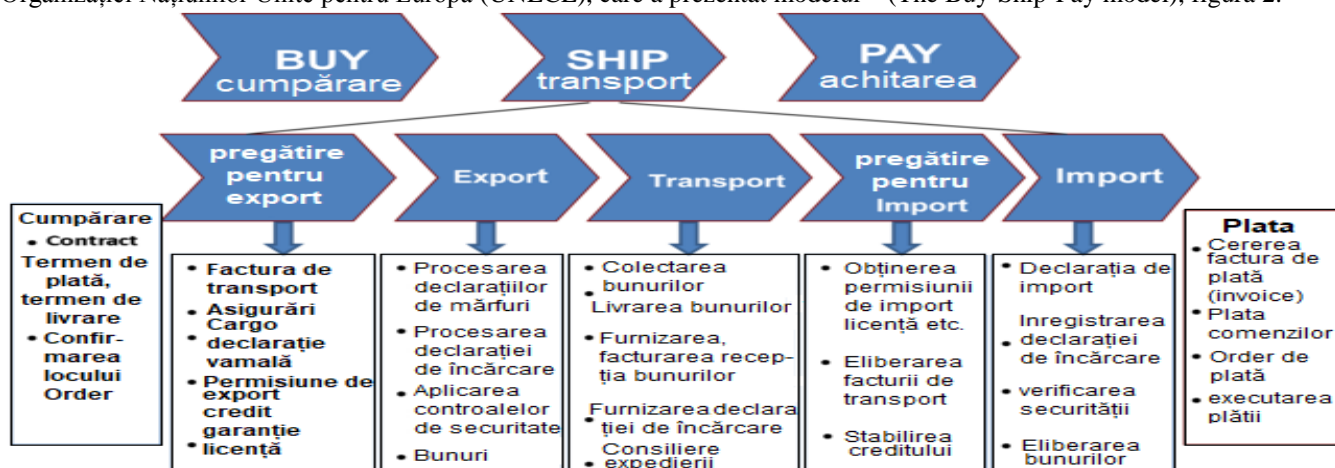
reglementarea activă de  
 stat și interstatală.

**Figura 1. Caracteristicile comune, care influențează selectarea anumitor forme de comerț**

*Sursa: cercetările autorului*

Pentru a analiza formele noi de comerț, inițial ne vom referi la definiții. În literatura economică modernă, nu există o definiție unică, care caracterizează noțiunea de formă de comerț. Printre interpretările categoriei economice sunt determinarea caracterului larg sau îngust al comerțului. Dintr-un punct de vedere formele de comerț internațional sunt caracterizate în funcție de diverse criterii: ca forme de tranzacții efectuate pe baza contractelor de vânzare-cumpărare internaționale de mărfuri de pe piața liberă, de către companii independente. Comerțul se poate desfășura prin schimburi de produse echivalente (troc) sau prin compensare sau futures. Tranzacțiile pot apărea la burse de mărfuri, licitații, tendere (concursuri) [4]. Metodele de comerț includ: directe și indirecte (prin intermediari).

Prezintă interes clasificarea schemei de vânzare-cumpărare internațională al bunurilor, elaborată de Comisia Economică a Organizației Națiunilor Unite pentru Europa (UNECE), care a prezentat modelul – (The Buy-Ship-Pay model), figura 2.



**Figura 2. Business-procesul de realizarea a tranzacției în contractele de vânzare-cumpărare internaționale**

*Sursa: cercetările autorului*

În cadrul acestui model se dezvoltă etapele de pregătire și execuție a tranzacției de export-import de către exportator și importator. Descrierea etapei „achiziție” (purchasing) include o descriere a acțiunilor exportatorului și a importatorului privind promovarea produsului, în cadrul tranzacțiilor internaționale de vânzare-cumpărare. O abordare metodologică importantă în acest caz, este evidențierea comerțului electronic, ca formă de tranzacție [3].

Analiza studiilor autorului, cât și altor savanți străini confirmă concluzia că noțiunea de formă de organizare a comerțului ca o categorie economică poate avea o interpretare destul de extensivă. Trebuie recunoscut faptul că orice formă de clasificare a comerțului internațional este condiționată, deoarece poate utiliza diferite criterii. Autorul constată că noțiunea de formă de organizare a schimburilor comerciale ar trebui să fie formulată mai restrictiv – ca o modalitate a tranzacției, în funcție de natura relației dintre părțile tranzacției, sau ca o modalitate de a ieși pe piață. În acest caz, termenul „metodă” de comerț poate fi combinat cu conceptul de „formă” de comerț [2].

În ultimii ani, literatura economică abundă de dezbateri vizând produsele pe care ar trebui să le percepem drept mărfuri (materii prime), deoarece o clasificare unică, clară a materiilor prime în comerțul internațional nu există. În același timp, există multe abordări pentru clasificarea materiilor prime. Una dintre cele mai comune este clasificarea în „materie primă” și „ne materie primă”, în funcție de natura și amploarea gradului de prelucrare. În mod tradițional, sub materie primă se înțelege producția industriei miniere și produsele agricole. Există noțiunea de materiale „dur” „moale” etc. Dar trebuie să atribuim la materie primă produsele brute după prelucrare primară, care servește ca materie primă pentru prelucrare ulterioară și crearea de produse cu valoare adăugată mai mare (de ex: fibre – fire – ațe – frângerii – țesături – tricouri – tricotate – materiale nețesute – confecții etc.). Oamenii de știință nu au ajuns la un consens cu privire la această problemă. Există dispute privind clasificarea produselor ca: laptele și produsele lactate, fonta, oțelul, hidrocarburi, programe soft etc., care sunt cu grad de prelucrare și valoare adăugată înaltă. Adesea aceste manipulări se întreprind pentru a spori valoarea produselor exportate (din materii prime în produse cu un grad de prelucrare înalt, apelând la „limite de jos, mijlocii și de sus” [3].

Considerăm la moment ar fi oportun să ne conducem de clasificarea OMC, care evidențiază unele grupe după gradul de prelucrare: produse agricole, produse de proveniență minerală, combustibili, nefiind produse finite.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

**Tabelul 1. Ponderea unor grupe de produse în comerțul mondial, % [8]**

Anii	Materia primă				Produse finite
	Produse agricole	Produse minerale și combustibil			
		total	Inclusiv combustibil	Total	
2001	9,1	13,2	10,3	22,3	74,8
2005	8,4	17,2	13,8	25,6	72,0
2007	8,3	19,5	15,0	27,8	69,8
2010	9,2	20,4	15,8	29,6	67,1
2012	9,2	23,1	18,8	32,3	64,1
2013	9,5	21,8	17,8	31,3	64,7
2014	9,5	20,5	16,6	29,5	66,2
2015	9,5	22,7	17,0	39,7	65,5
2016	9,5	21,5	17,6	39,1	67,3

La materia primă se atribuie o gamă largă de produse, inclusiv petrolul, produse de proveniență minerală, lemnul și alte produse, care servesc ca materie primă pentru a produce alte produse sau prestarea serviciilor. Volumul mondial al comerțului cu aceste produse a crescut ca rezultat al creșterii prețurilor la acestea.

Unele particularități nu vor fi luate în considerație ca: oferta limitată, sezonabilitatea, factori climaterici etc. datorată imperfecțiunii sistemului de clasificare. Din cauza factorilor climaterici, sezonieri exportatorii și importatorii adesea doresc să încheie contracte pe termen lung, influențând formele de comerț. Selectarea formei de contract pe piața produselor materiilor prime depinde de factorii politici în regiunile majore de materii prime. Un loc important îl au piețele de produse petroliere și gaz natural.

**Tabelul 2. Exporturile Republicii Moldova în țările CSI în anii 2014-2016\*\*, pe secțiuni și grupe de mărfuri, conform CSCI, Rev.4, mii USD[5]**

Cod CSCI	Denumirea grupei de mărfuri	2014	2015	2016
0-9	EXPORT – total	735 647,76	492 294,53	414 185,25
0	Produse alimentare și animale vii	221 990,19	154 687,93	98 901,87
1	Băuturi și tutun	113 223,30	77 135,08	68 389,95
2	Materiale brute necomestibile, exclusiv combustibili	44 886,48	15 416,69	11 093,70
3	Combustibili minerali, lubrifianți și materiale derivate	470,58	698,92	1 919,90
4	Uleiuri, grăsimi și ceruri de origine animală sau vegetală	2 161,09	418,36	515,17
5	Produse chimice și produse derivate nespecificate în altă parte	149 714,39	98 331,19	75 099,47
6	Mărfuri manufacturate, clasificate mai ales după materia prima	78 199,30	52 573,63	75 668,67
7	Mașini și echipamente pentru transport	63 618,06	53 778,15	44 258,51
8	Articole manufacturate diverse	61 384,36	39 254,58	38 338,02

Apar schimbări interesante în analiza formelor de contracte, vizând formele de intermediere pe piețele de materii prime (produse agricole, materii prime alimentare, unde persistă companii comerciale mici și mari. O trăsătură caracteristică la etapa actuală, preponderent după criza din 2008 este că au apărut subiecți noi pe piața materiilor prime – organizații financiare internaționale mari – bănci, fonduri, institute financiare ca: JP Morgan Chase Bank, Bank of America, Goldman Sachs<sup>14</sup>, care sunt operatori pe piețe petroliere sau companii petroliere integrate vertical. Din altă parte – companiile petroliere singure își extind activitatea pe piețele altor materii prime. Putem remarca Glencore International, care comercializează petrol, produse agricole (grâne, zahăr), cărbune, metal. Actualmente companiile petroliere controlează peste jumătate din piețele materiilor prime. Concomitent, principalele companii comerciale de pe piețele produselor agricole și materiei prime își diversifică activitățile în alte ramuri, inclusiv în sectorul energetic – compania Cargill Inc., Louis Dreyfus etc. Aceste companii prestează servicii financiare și logistice, inclusiv *fonduri de hedging*. În așa mod, diversificarea activității marilor intermediari pe piețele de materii prime permit a percepe aceste piețe ca segmente ale pieței mondiale unice de materii prime, unde capitalul se deplasează liber dintr-un domeniu în altul, consolidând și dezvoltând comerțul din domeniu [3]. Aceste metamorfoze predetermină utilizarea largă a formelor de comerț, stabilind contracte pe termen lung și contracte-cadru [9].

Utilizarea diverselor forme de comerț sunt specifice pieței bursiere în comerțul cu materii prime. Materiile prime sunt produse bursiere, însă actualmente esența burselor de mărfuri și materii prime s-a modificat radical. Bursa nu mai este parte a pieței mărfurilor, devenind parte a pieței financiare sau așa numita „piața așteptărilor”. Piața mărfurilor s-a transformat în piața „produselor futures”. Bursa modernă de mărfuri este piața „tranzacțiilor” hârtiilor de valoare. Livrarea fizică în tranzacțiile bursiere se întâmplă rar și doar 2% se termină prin contracte futures.

Funcțiile burselor, care asigură legături strânse între piața bursieră cu piața mărfurilor reale, în condițiile moderne reprezintă asigurarea și formarea prețurilor. Majoritatea burselor internaționale sunt companii publice și se lansează pe piața hârtiilor de valori cu acțiunile sale pentru atragerea investițiilor. Apare o simbioză dintre piața mondială de mărfuri și piața hârtiilor de valoare. Transformarea celor mai mari burse de mărfuri în centre financiare puternice a determinat aplicarea pe scară largă a unor noi tipuri de tranzacții pe piețele de mărfuri. În special, o răspândire largă a căpătat reglarea prin bursă a tranzacțiilor nebursiere cu materii prime. În același timp, au obținut răspândire tranzacțiile pe piețele fizice cu instrumente financiare.

În partea finală a studiului, este posibil să se dea următoarea clasificare a formelor de comerț internațional, care au loc pe piețele mondiale cu materii prime. Tranzacțiile comerciale derulează pe piața liberă în baza unor contracte de vânzare internaționale în diferite versiuni:

- în funcție de perioada de realizare – contractele pe termen lung sunt executate într-un timp de câteva luni sau chiar ani, pe termen scurt (cu livrare, de obicei, în termen de o lună) și tranzacții „spot” – cu livrare imediată până la 14 zile lucrătoare;
- contracte-cadru (de regulă, încheiate pentru un an cu posibilitate de prelungire, care prevede furnizarea periodică de bunuri și care admit lipsa unor condiții speciale, dar care apoi sunt convenite și stipulate în anexe, parte integrantă din contract);

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

- contracte-tip, elaborate de către organizațiile internaționale și, de fapt, având în vedere practicile comerciale, sunt obligatorii pentru executare pe unele piețe de materii prime (cum ar fi contractele standard pentru furnizarea de cafea verde, recomandate de Federația Europeană de Cafea – ECF);
- contracte forward pentru livrare fizică, încheiate „la termen”, cu livrare în perioadă următoare, de obicei câteva luni, prețul fiind stabilit în momentul încheierii contractului sau calculat ulterior după o formulă specială;
- tranzacții în contrapaidă (troc, contra cumpărare, compensatorii etc.);
- forme competitive de comerț, utilizate în cadrul tranzacțiilor de comerț exterior cu bunuri fizice - licitații (ceai, blănuri) și licitație competitivă internațională - tender (în special, organizat de companiile de stat din țările în curs de dezvoltare pentru achiziționarea de grâu, îngrășăminte etc.);
- contracte de livrare fizică al produselor cu caracter de materie primă, utilizând intermediari financiari și instrumente financiare derivate (bursiere și extrabursiere) tranzacții EPF17, schimbul de produse, opțiunea-swap, contracte pentru diferență, tranzacții spread și altele, încheiate cu scopul gestiunii riscului de preț.

Un element nou se poate remarca comerțul electronic (evidențiat de CEE ONU ca formă de comerț).

Este necesar să remarcăm că, clasificarea formelor de comerț internațional nu este perfectă și completă. Dimpotrivă, ea poate fi extinsă, completată în funcție de specificul contractului cu unele materii prime. O atenție deosebită trebuie acordată tranzacțiilor cu participarea intermediarilor financiari – așa numiții swap-dealer-ilor, care compensează companiilor comerciale variația nefavorabilă al prețurilor la materii prime.

**REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:**

1. Crivocenco L. Formele organizaționale ale comerțului exterior cu materii prime. În: Monitorul comerțului exterior rus, 2017, nr. 2.
2. Gribincea A, și al. Business relations hip quality products and competitive enterprise issues of interdependence between product quality and competitiveness of product. In: Economie și sociologie, 2017, nr. 3.
3. Gribincea A. și al. Evoluția comerțului exterior al Republicii Moldova în perioada postcriză. In: Economie și Sociologie, 2012, nr. 2.
4. <http://tendere.md/> (vizitat 1.06.2017).
5. <http://www.statistica.md> (vizitat 1.07.2017).
6. Ionascu V., Popescu M. Bazele comerțului, Economie. București: Oscar Print, 2010.
7. Patriche D., Stanescu I., Grigorescu M. Bazele comerțului. București: ASE, 2005.
8. Suta N. Comerț internațional și politici comerciale internaționale, Editura Eficient, București, 2000.

**DIRECȚIILE PRIVIND DEZVOLTAREA VIITORUL EUROPEAN. RENOVAREA UE DUPĂ BREXIT**

*SAVA Elena, dr., conf. univ., Stil Tur SRL*  
*CORETCHI Boris, dr., conf. univ., UASM*  
*COJOCARU Virginia, lector, USM*  
*ROBU Tudor, dr., reprezentant adjunct*  
*FAO în Republica Moldova*

**Abstract:** *On March 25, 2017, the European community celebrated the 60th anniversary of the Treaty of Rome (1957), the document that laid the foundation for the organization, which later became the European Union. European leaders and EU heads of state have shown their unity, solidarity and commitment to the European values and ideas, the attachment to the decade-old integration model. These 27 member states of the EU signed in Rome a political statement on the future of the EU without the UK. Moreover, this statement has a symbolic significance: the event has proven to be a very important fact that EU has recovered from the crisis. EU leaders clearly draw their future and the direction in which we have to move on. In a rather chaotic flow of information on European affairs, it is sometimes very difficult to understand what is happening in reality between EU countries. Although the situation is quite dynamic, the authors have set the objective of identifying five major trends that make possible to understand the current situation and the future development of EU vectors.*

**Keywords:** *European integration, economic recovery, benefits of economic integration, future after Brexit.*

Tratatul de la Roma este considerat piatra de temelie a Comunității Economice Europene și a UE. În martie 2017 comunitatea europeană a sărbătorit a 60-a aniversare a Tratatului de la Roma, documentul care a pus bazele organizației, care mai târziu s-a transformat în Uniunea Europeană. Liderilor europeni și șefilor UE le-a fost important să arate în această zi, întregii lumi (și mai ales lor înșiși) unitatea lor, solidaritatea și atașamentul nu doar la valorile și ideile europene, dar, de asemenea, adeziunea la modelul de integrare de decenii. Declarația de la Roma proclamă că blocul comunitar ”reprezintă viitorul nostru comun” și stabilește o viziune comună pentru UE. Europa reprezintă viitorul nostru comun – se declară în mesajul-cheie din declarația pe care liderii celor 27 de state membre au adoptat la summit-ul de la Roma. Într-un flux destul de haotic de informații cu privire la afacerile europene, uneori, este foarte dificil de a înțelege ce se întâmplă în realitate în UE.

*Scopul cercetării* constă în investigarea perspectivelor dezvoltării UE, politica privind extinderea și starea lucrurilor vizând perioada post-Brexit în vederea realierii strategiei naționale.

*Metodologia analizei* include metoda statisticii, analizei, comparației, inducției și deducției, extrapolării și previziunii.

*Cercetare și analiză.* Cu toate că situația este destul de dinamică, cu încredere astăzi se poate identifica cinci tendințe majore care fac posibilă înțelegerea situației actuale și dezvoltarea viitoare a spațiului UE.

Amenințarea de colaps al UE în ultima perioadă se reduce. Ultimii 10 ani au fost destul de dificil pentru Uniunea Europeană, două crize economice, probleme de migrație, creșterea tensiunilor cu Rusia, exodul Marea Britanie, „revolta” noilor state membre UE împotriva Bruxelles, activarea mișcărilor populiste pe întregul continent, pierderea reală a unui aliat-cheie în lume - statele Unite ale Americii, care este cufundat în propriile probleme politice[4].

Situația a fost într-atât de complicată încât mulți oameni au pierdut încrederea în viabilitatea UE. În anii 2014-2017 statele-membre ale UE au început să crească așteptările îngrijorate vizând viitorul Uniunii Europene. Mulți politicieni și experți sceptici

vorbesc despre începutul prăbușirii ideii de 60 de ani. Impresia că comunitatea într-adevăr a început să se risipească și ideea este pe cale să capete rapid tendințe de dezintegrare. Interesant de remarcat că tendințele de dezintegrare sunt sporite în țările dezvoltate, iar de integrare rămân la țările mai puțin avansate și la țările-candidate [6]. Fiecare parte vede în uniune anumite obiective.

**Dilema dezvoltării relațiilor cu  
Republica Moldova, Ucraina,  
Georgia**

**Balcanii - sunt dechiși,  
Turcia - nu**



**Figura 1. Cinci tendințe majore pentru înțelegerea situației privind dezvoltarea viitoare UE**

*Sursa: cercetările autorilor*

În această perioadă dificilă un rol decisiv l-au jucat de liderii și state-cheie din UE. Ei răspund foarte rapid și eficient la cele mai importante și cele mai critice provocări. Ca răspuns la tendința de recesiune a fost lansat un plan puternic și eficient pentru a stimula economia.

Președintele Comisiei Planului de investiții, Jean-Claude Juncker, a permis să înceapă finanțarea proiectelor mari de 177 de miliarde de euro. Finanțarea totală a proiectelor majore în UE se ridică la 315 miliarde de euro.

Ca răspuns la impulsul de dezintegrare a unor membri ai UE, care încercau să submineze UE în cadrul ședințelor, conducerea uniunii a inițiat un plan de integrare accelerată, mai degrabă pentru a stinge în mod eficient mișcările distructive. Eforturi de integrare derulează activ în zona euro, în care țările își orientează vectorul reformelor către reglementarea financiară și legislativă de armonizare maximă între țări. În plus, a intensificat dezbaterile cu privire la oportunitatea integrării militare în cadrul UE.

UE pe lângă unele probleme, a preluat controlul asupra crizei migrației. Bruxelles-ul a demonstrat, de asemenea, capacitatea de a rezista amenințărilor din afară și să-și păstreze unitatea în problema sancțiunilor, deși s-a exercitat și se continuă să se exercite presiune enormă. Frica diverselor riscuri și amenințări au jucat o caracteristică importantă de consolidare. Liderii politici din unele țări continuă retorica mai degrabă populistă decât măsuri reale împotriva UE.

*In esență nimeni nu vrea cu adevărat colaps-ul Comunității Europene.* Cel mai important este faptul că UE a reușit să oprească valul de grupuri politice populiste și de extremă dreapta, care au sprijinul financiar și sunt mai aproape de acea putere și câștig în principalele țări ale UE. Astăzi sprijinul acestor mișcări scade. Alegerile recente din Franța și Germania, în cele din urmă trebuie să stabilizeze situația politică.

*Brexit a avut un efect de asanare.* Exodul Mării Britanii nu a devenit cu adevărat o tragedie pentru UE, ci mai degrabă chiar un efect pozitiv. Marea Britanie a avut întotdeauna un statut special în Comunitatea Europeană, ținându-se departe de procesele politice ale Europei continentale. Londra a fost un partener extrem de dificil pentru Bruxelles. Ea cerea pentru sine un statut și condiții speciale, refuzând integrarea deplină în comunitate. Toate acestea au complicat proiectele UE, introducând o anumită asimetrie. Prin dorința sa de a păstra cea mai largă suveranitatea Regatului Unit a fost, de fapt, principalul obstacol în calea integrării europene.

Politica britanică n-a fost pe plac altor membri și lideri ai comunității. Nu este nici o exagerare să spunem că UE n-a făcut tragedie din faptul că, un partener dificil a decis să părăsească UE. Cei mai mulți politicieni și experți europeni văd doar pierderi de imagine din Brexit pentru UE. În schimb, ei sunt încrezuți că, în cele din urmă, aceasta va duce la o consolidare și integrare mai profundă a Europei continentale.

*Europa celor trei viteze.* Mesajul-cheie al UE, ca răspuns la amenințarea de dezintegrare, constă în accelerarea și aprofundarea integrării, așa a fost alegerea membrilor-cheie ai acestei asociații – țările din Europa de Vest. Celelalte țări, care exercită poziții de dezintegrare sau care stau la dubii, s-a decis ca într-un mod politic, fără presiune, fără amenințări, de a le expulza din UE. Țările occidentale au creat un club de a „celor mai integrate state”, care vor juca un rol mai important. Acest club de a devenit zona euro, care se transformă într-o organizație cu propriu buget și sistem de control. Cele mai dezvoltate țări din UE acordă mai multă atenție activităților în cadrul zonei euro, decât în cadrul întregii UE. De fapt, zona euro este nucleul integrării europene, în așa mod țările din zonă se îndreaptă rapid către federație politică și economică. În mod automat a apărut și a doua parte a țărilor-UE, care include țările care refuză să adere la zona euro. Ei au rămas la coada trenului și se mișcă cu viteză diferită spre obiectiv. Aceasta este de fapt al doilea în Europa. Ar trebui subliniat faptul că trecerea la euro este o problemă foarte dureroasă, pentru că nu întotdeauna respingerea euro demonstrează refuzul statului de a urma nucleul, de exemplu, în cazul integrării politice.

Astăzi în UE se vorbește despre Europa celor două viteze. Cu încredere, puteți adăuga un al treilea component, și anume - periferia UE, pe care Uniunea încearcă să o „ridice în sus”, la standardele sale, fără a da o perspectivă de aderare. UE dorește să creeze în jurul frontierelor sale un cerc de țări stabile, care în mod automat reduc amenințările și provocările pentru UE. UE este dispusă să investească și să colaboreze îndeaproape cu aceste țări. Cu toate acestea, este necesar să se înțeleagă că UE împarte în mod clar țările în membri potențiali membri și țări la periferie. Acestea din urmă nu primesc nici o perspectivă reală să devină membru cu drepturi depline, în timp ce UE va căuta să le mențină vectorul european.

Balcani - in, Turcia – out. Comunitatea Europeană va continua, fără îndoială, să se extindă. Toate discuțiile pe tema că „Uniunea va lua o pauză în extinderea sa” sau „UE nu este pregătită să admită noi membri” sunt formale, o formă de politețe de a răspunde negativ privind perspectivele de aderare pentru țările, care sunt foarte active în cererea de aderare sau într-adevăr, eligibile. Expresii similare se aud pe parcursul a 20-30 de ani, de când din 2005[1] Turcia a depus cerere de aderarea sau în conversațiile dintre UE cu Ucraina și Moldova.

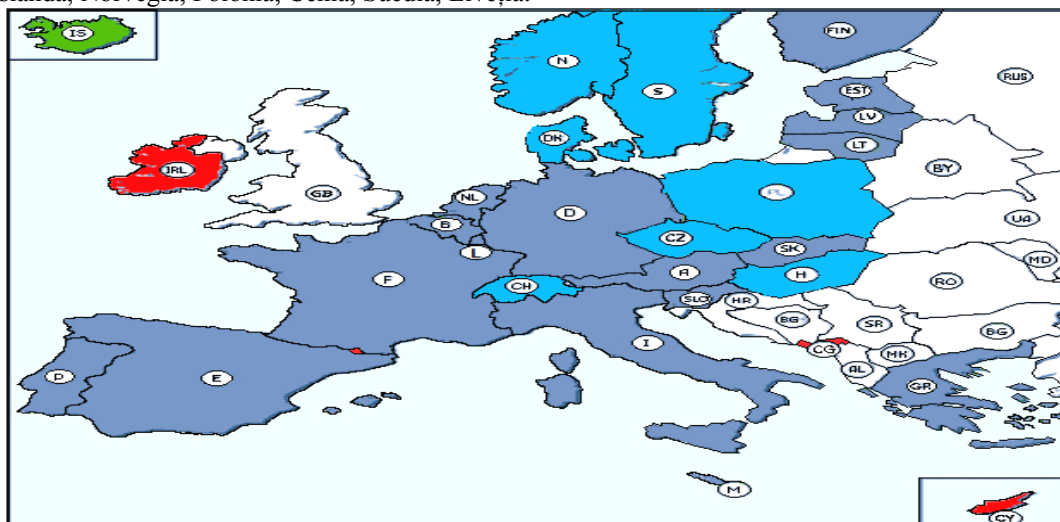
CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

**Tabelul 1. Lista Statelor Membre UE, Zona Euro, Schengen și anul aderării**

Țara, anul aderării la UE	Zona Schengen data implementării	Zona euro, anul aderării	Populația	PIB per capita, USD
Austria (1995)	01.12.1997	1.01.1999	8 316 487	44 498
Belgia (1952)	14.06.1985	1.01.1999	10 666 866	41 283
Bulgaria (2007)	-	-	7 351 234	7 369
Cipru (2004)	-	1.01.2008	766 400	23 352
Croația (2013)	-	-	4 425 747	12 095
Danemarca (1973)	25.03.2001 (fără Groenlanda)	-	5 560 628	53 744
Estonia (2004)	21.12.2007	1.01.2011	1 340 274	17 633
Finlanda (1995)	25.03.2001	1.01.1999	5 289 128	43 169
Franța (1952)	26.03.1995	1.01.1999	63 392 140	38 128
Germania (1952)	26.03.1995	1.01.1999	82 314 906	41 902
Grecia (1981)	26.03.2000	1.01.2001	11 125 179	17 901
Irlanda (1973)	-	1.01.1999	4 239 848	62 562
Italia (1952)	26.10.1997	1.01.1999	60 017 677	30 507
Letonia (2004)	21.12.2007	1.01.2014	2 217 000	14 060
Lituania (2004)	21.12.2007	1.01.2015	2 944 000	14 890
Luxemburg (1952)	26.03.1985	1.01.1999	476 200	103 199
Malta (2004)	21.12.2007	1.01.2008	404 962	25 214
Polonia (2004)	21.12.2007	-	38 186 860	12 316
Portugalia (1986)	26.03.1995	1.01.1999	10 599 095	19 832
Regatul Unit (1973)	-	-	73 3 00 000	40 212
Rep. Cehă (2004)	21.12.2007	-	10 515 818	18 286
România (2007)	-	-	19 237 680	9 465
Slovacia (2004)	21.12.2007	1.01.2009	5 389 180	19 000
Slovenia (2004)	21.12.2007	1.01.2007	2 013 597	21 320
Spania (1986)	25.03.1995	1.01.1999	45 116 894	26 609
Suedia (1995)	25.03.2001	-	9 428 054	51 165
Olanda (1952)	26.03.1995	1.01.1999	16 471 968	45 283
Ungaria (2004)	21.12.2007	-	10 014 324	12 778
<i>Zona euro</i>			<i>33 608 091</i>	<i>31 600</i>
	Andorra	Andorra	82 000	53 383
	Monaco	Monaco	32 671	78 700
	San Marino	San Marino	29 615	46 447
	Vatican	Vatican	800	-
	Elveția 12.12.2008	Kosovo	2 200 000	4472
	Islanda 25.03.1996	Munte negru	684 736	6 629
	Norvegia 25.03.2001			
	Liechtenstein			

*Sursa: cercetările autorilor*

Practic toate țările europene intră în zona Schengen. Nu în toate țările UE și cele din Xona Schengen circulă euro. Actualmente euro circulă în 17 state. Unele din țări intră în ambele zone: Austria, Belgia, Germania, Grecia, Spania, Italia, Luxemburg, Malta, Olanda, Portugalia, Slovacia, Slovenia, Finlanda, Franța, Estonia, Letonia, Lituania. Unele țări intră în zona euro, dar nu intră în zona Schengen: Irlanda, Cipru. Alte țări intră în zona Schengen, dar nu intră în zona euro – 8 țări: Ungaria, Danemarca, Islanda, Norvegia, Polonia, Cehia, Suedia, Elveția.



**Figura 2. Țările UE, Zona Euro**

*Sursa: cercetările autorilor*

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Țările-membre UE, care nu utilizează euro: Bulgaria, Marea Britanie (până la BREXIT), Ungaria, Danemarca, Polonia, România, Croația, Cehia, Suedia.

De fapt, UE nu a luat pauză în expansiunea teritorială. În mod constant în curs de desfășurare a negocierilor cu candidații UE se adaptează la standardele țărilor Uniunii, invitații parvin la mai multe țări. După cea mai mare extindere a UE în 2004-2007, atunci când comunitatea europeană au aderat 12 țări (10 în 2004 și 2 în 2007), Uniunea a trecut rapid la direcția sud, începând pregătirile pentru integrarea țărilor balcanice. Fiecare dintre aceste țări se deplasează în mod separat și pe cont propriu, cu propria viteză: Croația a aderat la UE, Muntenegru, Bosnia și Herțegovina sunt un dialog intensiv cu privire la aspectele tehnice ale aderării, Serbia și Kosovo sunt doar la începutul unor astfel de negocieri. Scopul final al UE este integrarea tuturor țărilor balcanice. În această regiune, nimeni nu a auzit că UE ar trebui să ia o pauză. În centrul, inima Europei există o țară cu salariul mediu lunar aproape 5000 EUR, cu șomajul aproape egal de zero, dar care nu dorește să intre în UE. Deși este situată în inima Europei, Elveția nu este stat comunitar. Uniunea Europeană este principalul partener comercial al Elveției, însă această țară nu a fost niciodată integrată juridic în UE. Prin votul popular negativ dat Acordului privind Spațiul Economic European în decembrie 1992, Elveția este singura țară din vestul Europei, cu o economie majoră, care nu face parte din UE. Preocuparea de a atenua consecințele economice negative datorate neparticipării la piața unică europeană s-a concretizat prin semnarea, în 1999, a unui prim pachet de șapte acorduri bilaterale cu UE în domenii de interes comun: libera circulație a persoanelor, transportul aerian, transportul terestru, agricultura, barierele tehnice în comerțul internațional, piața de achiziții publice, cercetare-dezvoltare. O a doua serie de opt acorduri bilaterale au fost încheiate în 2004. Aderarea la Uniunea Europeană ar însemna transformări importante la nivel economic pentru această țară:

- renunțarea la secretul bancar. Sistemul lor bancar se bazează pe păstrarea confidențialității clienților, iar foarte mulți europeni cu afaceri mai puțin curate își țin banii în băncile de aici,
- înlocuirea francului elvețian cu euro,
- creșterea TVA-ului,
- participarea la raidurile militare europene, ceea ce ar dăuna statutului de neutralitate [5].

O situație complet diferită este cu Turcia, discuțiile tehnice cu care, înainte de explozia conflictului, aproape că erau finalizate cu succes. Desigur, după disputele destul de dur și atacurile nediplomatice ale Turciei în adresa liderilor UE, perspectiva negocierilor de recuperare este posibilă numai după rotații grave de personal din autoritățile turcești, care, probabil, nu se va întâmpla repede. Nu putem spune că toată responsabilitatea pentru eșecul discuțiilor asupra aderării Turciei la UE revine doar la Ankara. De fapt, UE era în căutarea unui motiv să înghețe procesul, iar șefii de stat doar au dat un pretext. UE într-adevăr nu are nici o unitate pe această temă, fie să accepte țară musulmană cu instituții democratice slabe și probleme structurale în economie, fie nu. În condițiile actuale, UE a obținut posibilitate să deplaseze rezolvarea acestei probleme pentru un termen foarte lung.

În UE de astăzi nu toate țările-și vor găsi locul în Uniunea Europeană. Nici nu se va discuta serios posibilitatea depunerii cererii de membru în UE. Nu există careva garanții, că în următoarele decenii poziția UE se va schimba radical. Perspectiva statului de membru cu drepturi depline pentru R. Moldova și alte țări învecinate în următoarele 20-30 ani este nebuloasă. Nu trebuie să neglijăm faptul că procesul pregătirii către integrare în UE durează 15-20 ani din data luării deciziei politice de către Uniune. Nu există dovezi că aceste decizii pot fi primite în viitorul apropiat.

Ar fi o mare greșeală a considera, că Acordul de asociere, oferă careva perspective de integrare pe viitor. Acest Acord nu oferă nici o șansă ipotetică vizând statutul de membru în UE în viitorul apropiat. Acest Acord este tipic, pe care UE îl semnează cu orice țară. Țările noastre au primit doar un avantaj preferințial.

Politicienii adesea iubesc să speculeze cu tema integrării europene, în care societatea vrea să creadă. La fiecare companie electorală partidele consideră de datorie să declare integrare europeană, fără a fi reale declarațiile. Politicienii înțeleg starea lucrurilor, dar tentația de a atrage alegătorii este într-atât de mare, că poate fi aplicată. Important este de a găsi adepți ideii de integrare în țară și în afara țării. Guvernele trebuie să găsească argumente în vederea integrării europene, a estima oportunitățile și riscurile în vederea pierderii unei părți din libertatea economică și politică. Obținerea opiniei publice benefice doar în baza platformei rusofobe nu este serios, trebuie de găsit argumente economice.

#### REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:

1. Gribincea A. Turkey at the intersection of economic and commercial interests. În: *Economy and Sociology*. 2014, Nr. 2, pp. 16-42.
2. Gribincea A., Josan E. Activitatea economică externă a Spaniei și locul său în economia europeană și mondială. În: revista *Administrarea publică: teorie și practică*. 2016, nr. 2, pp. 95-103.
3. Gribincea A., Popescu I. Aid for regional development. *Anale Sp. Haret*. 2011, p. 135-145.
4. Lazari S., Cojocaru V. Riscurile și încrederea în spațiul european după BREXIT. Statalitatea Moldovei: continuitatea istorică și perspectiva dezvoltării": Materialele Conferinței științifice internaționale, 24-25 martie 2017, organizată sub patronajul Președintelui Republicii Moldova, Igor Dodon / col. red.: Valentin Beniuc [et al.]. – Chișinău: IRIM, 2017. – 851 p. (pp. 817-824).
5. Țara care nu va intra niciodată în UE. În: <http://www.capital.ro/-salariul-mediu-este-de-5000-de-euro-iar.html> (vizitat 1.07.2017).
6. Moldovan A. Unde se îndreaptă Europa după Brexit. În: <http://mind.kiev.ua/macro/20170656-kudi-ruhaetsya-es-pyat-tez-pro-majbutne-evropi>. (vizitat 1.07.2017).

#### TIPURI DE DISCRIMINARE ÎN PROCESUL DEZVOLTĂRII DURABILE

*SIMON Adrian, dr., conf. univ.,  
Universitatea „Petru Maior” din Tîrgu-Mureș, România*

**Abstract:** *Equality of chances has as foundation to ensure full participation of every person at economic and social life, regardless of ethnic origin, sex, religion, age, disability or sexual orientation, equal treatment and respect of the rights and freedoms for each citizen regarding the access to education and to a workplace, in forming a family and in taking public and political decisions, the salient feature that defines democratic and developed societies.*

*The European Union thus promotes fundamental rights, non-discrimination and equal opportunities for all citizens.*

**Keywords:** *European context, equality of chances, equality in economic life, equality in family life.*

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Egalitatea de șanse are la bază asigurarea participării depline a fiecărei persoane la viața economică și socială, fără deosebire de origine etnică, sex, religie, vârstă, dezabilități sau orientare sexuală, tratament egal și respectarea drepturilor și libertăților fiecărui cetățean în ce privește accesul la educație, la formare și la un loc de muncă, la întemeierea unei familii și la luarea de decizii publice și politice, trăsătură ce caracterizează societățile democratice și dezvoltate. De asemenea, vizează combaterea stereotipurilor și a rolurilor atribuite femeilor și bărbaților, necesitatea modificării comportamentelor, atitudinilor, normelor și valorilor care aduc atingere demnității umane. Acțiunile prevăzute în această direcție se referă la înlocuirea modelelor culturale, care reflectă stereotipurile de la nivelul societății și la integrarea principiului egalității și diversității mai ales în educație, culturală și mass-media. Valorificarea diversității culturale, etnice și a diferențelor de gen, de vârstă constituie premise pentru dezvoltarea societății și, totodată, asigură un cadru în care relațiile sociale au la bază valori ca toleranța și egalitatea. Uniunea Europeană promovează astfel drepturile fundamentale, nediscriminare și egalitatea de șanse pentru toți cetățenii. Societatea civilă și în special asociațiile care militează pentru drepturile femeilor au semnalat de mai multă vreme inegalități existente între femei și bărbați. Astfel, s-au identificat discriminări după mai multe criterii, respectiv:

1. *După gen* – arată că în domeniul muncii există o segregare pe sexe a ocupațiilor, observându-se că în domeniile în care predomina femeile acestea sunt în general mai slab plătite. Un factor important al egalității de șanse între femei și bărbați îl reprezintă concilierea vieții de familie cu viața profesională. Principalele cauze care stau la baza acestui tip de discriminare constau în nivelul scăzut al remunerației în domeniile puternic feminizate, reprezentarea inechitabilă la nivel politic a femeilor și a bărbaților în procesul de luare a deciziilor, existența stereotipurilor sexiste în societate, numărul redus al activităților economice inițiate de către femei.
2. *După orientarea sexuală*. Discriminarea lesbienele, homosexualilor, bisexualilor și a persoanelor trans-gender este o realitate prezentă în domenii precum serviciile publice, relațiile de muncă, comportamentul și practicile unor angajați, reflectarea în mass-media, chiar în relațiile de familie. Acest mod de discriminare are la bază următoarele fenomene: intoleranța față de persoanele cu altă orientare sexuală decât cea convențională; dificultățile întâmpinate în autoacceptarea identității sexuale; exclusiunea socială a persoanelor cu altă orientare sexuală etc.
3. *După vârstă*. Consecința acestei tendințe a dus la înregistrarea unei presiuni a populației vârstnice asupra populației adulte, potențial active, și implicit asupra sistemului de protecție socială (ocupare, sănătate, asistență socială, asigurări sociale etc.). O categorie importantă discriminată o reprezintă tinerii care se descurcă greu cu banii, nu au asigurate condiții favorabile să se realizeze în țara de origine, sau nu găsesc un loc de muncă adecvat pregătirii profesionale.
4. *După handicap*. Scăderea masivă a numărului locurilor de muncă salariate după anul 1990, a afectat în primul rând aceste persoane cu handicap, locurile de muncă protejate ajungând să dispară aproape în totalitate. Principalele probleme cu care se confruntă persoanele cu handicap sunt determinate de accesul scăzut la servicii specializate, accesul scăzut pe piața muncii respectiv accesul scăzut la educație pentru copiii cu handicap, a mentalităților învechite.

*Egalitatea de șanse*. Participarea echilibrată a femeilor și a bărbaților în toate domeniile vieții sociale, politice și economice este mai mult decât necesară pentru a atinge o competitivitate și o dezvoltare durabilă precum și pentru a realiza și consolida o democrație reală. Extinderea Uniunii Europene și evoluția modelului social european nu mai pot ignora problemele legate de discrepanțele existente între situația femeilor și a bărbaților și nici consecințele economice și sociale generate de acestea.

*Egalitatea în viața economică*. Activitățile „feminizate” ale economiei sunt considerate a fi sănătatea și învățământul. În același timp, bărbații nu sunt încurajați să ocupe posturi considerate prin tradiție ocupate de femei, cum ar fi: educatoare, baby-sitter, asistente medicale, femeie de serviciu, secretară etc. limitându-se astfel accesul pe piața muncii.

Accesul egal pe piața muncii presupune inițierea și derularea unor programe de informare referitoare la egalitatea în drepturi pe piața muncii pentru femei și pentru bărbați, precum și pentru stimularea interesului pentru formarea profesională continuă în vederea facilitării accesului în toate sectoarele de activitate. În acest sens este nevoie de implementarea de programe speciale de reconversie profesională a forței de muncă în sectoarele de activitate în care sunt în mod tradițional mai puțin reprezentate.

Disparitățile dintre salariile realizate de femei și de bărbați în diferite activități economice sunt determinate de diferențele între nivelul de calificare și de poziția ierarhică la locul de muncă, deoarece maternitatea și perioada legală de concediu pentru creșterea și îngrijirea copilului intervin ca o breșă în dezvoltarea carierei pentru femei. Ocupațiile dominante feminine sunt: funcționari administrativi, lucrători operativi în servicii și comerț, specialiști cu ocupații intelectuale și științifice. Creșterea ratei de ocupare a femeilor va fi posibilă prin aplicarea unor măsuri care vizează formarea profesională în general, formarea profesională continuă pentru femei, formarea în domenii care țin de promovarea femeilor în posturi de decizie și în viața politică (posturi de decizie, medii politice, antreprenariat), precum și prin campanii de sensibilizare a femeilor în special a celor din mediul rural, în domeniul egalității de șanse între femei și bărbați.

Rezultă că femeile reprezintă o categorie de populație mai vulnerabilă la efectele tranziției în special, caracterizată prin limitarea accesului la locuri de muncă în general și la locuri de muncă bine plătite și prin creșterea participării la economia subterană, care nu asigură accesul la sistemul de securitate socială.

*Egalitatea în viața de familie*. Concilierea vieții de familie cu cea profesională reprezintă un aspect de mare interes atât pentru femei cât și pentru bărbați. Dificultățile cu care confruntă femeile, mai ales mamele, în căutarea și păstrarea unui loc de muncă plătit, stereotipurile prin care se perpetuează ideea că doar femeile sunt responsabile de îngrijirea familiei precum și așteptările culturale față de bărbat pentru a fi unicul întreținător de familie sunt aspecte care agravează inegalitatea între femei și bărbați.

Deși există o anumită percepție asupra faptului că responsabilitățile familiale trebuie să fie împărțite, prin punerea în practică întâmpină dificultăți. Implicarea bărbaților în coordonarea vieții de familie și a vieții profesionale reprezintă o problemă esențială, dar și dificilă.

În privința vieții de familie, o primă discriminare este conținută chiar în Codul Familiei, actul normativ care instituie reguli fundamentale în acest domeniu, și prin care este stabilită vârsta minimă la care partenerii își pot asuma responsabilități constituirea unei familii, care este diferită pentru fete și pentru băieți; fetele se pot căsători de la 16 ani, iar cu aviz medical și de la 15 ani, în timp ce băieții se pot căsători de la 18 ani, după ce au obținut toate drepturile civile și politice.



CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Această discriminare conduce la o inegalitate între parteneri în ceea ce privește exercitarea drepturilor în cadrul căsătoriei, precum și la o inegalitate de statut social între parteneri – fetele putând fi puse în situația de a-și întrerupe studiile, pentru a face față sarcinilor domestice – chiar și la afectarea prematură a stării de sănătate a respectivelor femei.

Codul Familiei asigură soților, în principiu, un statut juridic egal, dar în realitate femeile au mai multe responsabilități familiale decât bărbații. Sub influența unui model tradițional anacronic, se consideră că este de datoria femeilor să administreze resursele familiei, să îndeplinească treburile gospodărești considerate „ușoare și mărunte” (aprovizionare, gătit, spălat, călcat, curățenie), să supravegheze și să îngrijească vârstnicii și copiii, toate acestea adăugându-se, în majoritatea cazurilor, la îndeplinirea sarcinilor profesionale la locul de muncă. În schimb, bărbaților le sunt alocate acele lucruri considerate „grele și importante”, cum ar fi lucrările de construcție și zidărie ori reparația și întreținerea instalațiilor, pentru efectuarea cărora, de altfel, sunt chemați lucrători specializați. În consecință, bugetul de timp liber al femeilor este mult mai mic decât cel al bărbaților.

Tradiția acționează uneori și în defavoarea bărbaților. Ei sunt considerați mai puțin capabili să crească și să îngrijească copiii, motiv pentru care, de multe ori, în caz de pronunțare a divorțului, justiția nu le încredințează copiii minori spre creștere și îngrijire.

În prezent există o tendință, din ce în ce mai accentuată, de ocolire a formalizării căsătoriei și de conviețuire a tinerilor în uniuni consensuale. În același timp, se constată o creștere a numărului de familii monoparentale și, în cadrul acestora, a numărului celor în care responsabilitatea gospodăriei și a procurării resurselor revine femeile.

Au crescut, de asemenea, în proporții îngrijorătoare, rata mortalității materne, numărul de avorturi, mortalitatea infantilă, procentul nou-născuților subponderali. În același timp, s-a înregistrat o alarmantă creștere a ratei mortalității masculine și scăderea duratei medii de viață a bărbaților. Cauzele acestor evoluții sunt multiple: scăderea nivelului de trai și creșterea gradului de insecuritate economică; nivelul scăzut de educație pentru viață; dificultățile de relaționare în cadrul cuplului și de adaptare la situațiile de criză.

Violența este un alt flagel care afectează viața de familie. Ignorată sau nerecunoscută oficial în perioada totalitarismului, violența nu numai că s-a dezvăluit, dar a și luat amploare în prezent, pe fondul scăderii nivelului de trai și al creșterii insecurității economice. Șomajul, alcoolismul, problemele locative, carențele educaționale, constituie tot atâtea factori care contribuie la întreținerea și creșterea acestui fenomen la dimensiuni îngrijorătoare, victimele cele mai frecvente ale acestuia fiind femeile și copiii.

Egalitatea în viața socială înseamnă că atât femeile, cât și bărbații au aceleași drepturi, responsabilități și șanse. Participarea echilibrată a femeilor și a bărbaților în organismele de luare a deciziei reprezintă un obiectiv central într-o societate democratică. Acest echilibru se poate realiza prin intervenții la nivel legislativ, prin campanii de sensibilizare și informare și prin mobilizarea societății civile.

#### **REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:**

1. Convenția Cadru pentru Schimbări Climatice de la Paris, 2015.
2. IGBP Report: From Synthesis to the Next Decade of Global Change Research, 2011.
3. Reuniunea ONU – Climate Summit, Catalyzing Action – septembrie 2014.
4. Strategia Națională pentru Dezvoltare Durabilă a României (SNDDR) 2020-2030.

### **STRATEGIA UNIUNII EUROPENE PENTRU DEZVOLTARE DURABILĂ**

*ȘIMON Adrian, dr., conf. univ.,  
Universitatea „Petru Maior” din Tîrgu-Mureș, România*

**Abstract:** *The sustainable development concept has crystallized in time, over several decades as part of international elaborated scientific debates and has gained political valency in the context of globalization.*

*In recent history, the first signal of the fact that the economic and social evolutions of the states of the world and of mankind as a whole can no longer be separated from the consequences of human activity on the natural environment was made in the 1972 Report of the Club of Rome, which states that "If current world population growth, industrialization, environmental contamination, food production and resource depletion are maintained, this planet will reach the limits of growth over the next 100 years. The most likely result would be a sudden uncontrollable drop in both population and industrial capacity."*

*The European Union Strategy for Sustainable Development aims to be a catalyst for policy-makers and public opinion in order to change behavior in European society, to actively involve decision-makers, public and private, as well as citizens in the implementation and monitoring sustainable development tasks.*

**Keywords:** *growth limits, environmental protection, economic prosperity, harmony with nature.*

Conceptul de dezvoltare durabilă, sustenabilă s-a cristalizat în timp, pe parcursul mai multor decenii, în cadrul unor dezbateri științifice aprofundate pe plan internațional și a căpătat valențe politice precise în contextul globalizării.

În istoria recentă, prima semnalare a faptului că evoluțiile economice și sociale ale statelor lumii și ale omenirii în ansamblu nu mai pot fi separate de consecințele activității umane asupra cadrului natural s-a făcut în Raportul din anul 1972 al Clubului de la Roma intitulat *Limitele creșterii* (Raportul Meadows ce poartă numele lui Dennis Meadows de la Massachusetts Institute of Technology) în care se preciza că „dacă se mențin tendințele actuale de creștere ale populației mondiale, ale industrializării, contaminării ambientale, producției de alimente și epuizării resurselor, această planetă va atinge limitele creșterii în următorii 100 de ani. Rezultatul cel mai probabil ar fi o scădere subită incontrollabilă atât a populației cât și a capacității industriale”. Documentul sintetizează datele privind evoluția a cinci parametri (creșterea populației, impactul industrializării, efectul poluării, producția de alimente, tendințele de epuizare a resurselor naturale), sugerând concluzia că modelul de dezvoltare practicat nu poate fi susținut pe termen lung.

Problematika raporturilor dintre om și mediul natural a intrat în preocupările comunității internaționale începând cu prima Conferință a ONU asupra Mediului (Stockholm, 1972) și s-a concretizat în lucrările Comisiei Mondiale pentru Mediu și Dezvoltare, instituite în anul 1985. Raportul acestei Comisii, prezentat în anul 1987 de doamna dr. Gro Harlem Brundtland prim-ministru norvegian și intitulat *Viitorul nostru comun* a oferit prima definiție acceptată a definirii dezvoltării durabile ca fiind „o

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

dezvoltare care satisface nevoile generației actuale fără a compromite șansele viitoarelor generații de a-și satisface propriile nevoi”. Acest concept de dezvoltare durabilă reprezintă de fapt rezultatul unei abordări integrate a factorilor politici și decizionali, în care protecția mediului și creșterea economică sunt considerate complementare și reciproc dependente.

De la început, problemele complexe ale dezvoltării durabile au căpătat o dimensiune politică globală, fiind abordate la cel mai înalt nivel la Conferința Mondială pentru Mediu și Dezvoltare de la Rio de Janeiro (1992), la Sesiunea Specială a Adunării Generale a ONU și adoptarea Obiectivelor Mileniului (2000) și la Conferința Mondială pentru Dezvoltare Durabilă de la Johannesburg (2002). S-au conturat, astfel, programe concrete de acțiune la nivel global și local (Agenda 21 Locală) conform dictonului „să gândim global și să acționăm local”.

În cadrul acestui proces au fost adoptate o seamă de convenții internaționale care stabilesc obligații precise din partea statelor și termene stricte de implementare privind schimbările climatice, conservarea biodiversității, protejarea fondului forestier și zonelor umede, limitarea folosirii anumitor produse chimice, accesul la informații privind starea mediului și altele, care conturează un spațiu juridic internațional pentru aplicarea în practică a preceptelor dezvoltării durabile.

Astfel, se recunoaște că Terra are o capacitate limitată de a satisface cererea crescândă de resurse naturale din partea sistemului socio-economic și de a absorbi efectele distructive ale folosirii lor. Schimbările climatice, fenomenele de eroziune și deșertificare, poluarea solului, apei și aerului, reducerea suprafeței sistemelor forestiere tropicale și a zonelor umede, dispariția sau periclitarea existenței unui număr mare de specii de plante și animale terestre sau acvatice, epuizarea accelerată a resurselor neregenerabile au început să aibă efecte negative, măsurabile, asupra dezvoltării socio-economice și calității vieții oamenilor în zone vaste ale planetei noastre.

Conceptul de dezvoltare durabilă are ca premisă constatarea că civilizația umană este un subsistem al ecosferei, dependent de fluxurile de materie și energie din cadrul acesteia, de stabilitatea și capacitatea ei de autoreglare. Politicile publice care se elaborează pe această bază urmăresc restabilirea și menținerea unui echilibru rațional, pe termen lung, între dezvoltarea economică și integritatea mediului natural în forme înțelese și acceptate de societate.

Pentru România, ca stat membru al Uniunii Europene, dezvoltarea durabilă nu este una dintre opțiunile posibile, ci singura perspectivă rațională a devenirii naționale, având ca rezultat statornicirea unei noi paradigme de dezvoltare prin confluența factorilor economici, sociali și de mediu.

Dezvoltarea durabilă a devenit obiectiv politic al Uniunii Europene începând cu anul 1997, prin includerea sa în Tratatul de la Maastricht. În anul 2001, Consiliul European de la Göteborg a adoptat Strategia de Dezvoltare Durabilă a Uniunii Europene, căreia i-a fost adăugată o dimensiune externă la Barcelona, în anul 2002. Începând cu anul 2005, Comisia Europeană a demarat un proces de revizuire a Strategiei, publicând, în luna februarie a aceluiași an, o evaluare critică a progreselor înregistrate după anul 2001, care practic punctează direcțiile de acțiune de urmat în viitor.

Documentul a evidențiat și o serie de tendințe nesustenabile, cu efecte negative asupra mediului înconjurător, care puteau afecta dezvoltarea viitoare a Uniunii Europene, respectiv schimbările climatice, amenințările la adresa sănătății publice, sărăcia și excludiunea socială, epuizarea resurselor naturale și erodarea biodiversității. Ca urmare a identificării acestor probleme, în luna iunie a anului 2005, șefii de state și de guverne ai țărilor membre ale Uniunii Europene au adoptat o Declarație privind liniile directoare ale dezvoltării durabile, care încorporează Agenda de la Lisabona, revizuită, pentru creșterea economică și crearea de noi locuri de muncă drept o componentă esențială a obiectivului atotcuprinzător al dezvoltării durabile.

După o largă consultare, Comisia Europeană a prezentat, la 13 decembrie 2005, o propunere de revizuire a Strategiei de la Göteborg din anul 2001. Ca rezultat al acestui proces, Consiliul Uniunii Europene a adoptat, la data de 9 iunie 2006, Strategia reînnoită de Dezvoltare Durabilă, pentru o Europă extinsă. Documentul a fost conceput într-o viziune strategică unitară și coerentă, având ca *obiectiv general* îmbunătățirea continuă a calității vieții pentru generațiile prezente și viitoare prin crearea unor comunități sustenabile, capabile să gestioneze și să folosească resursele în mod eficient și să valorifice potențialul de inovare ecologică și socială a economiei în vederea asigurării prosperității, protecției mediului și coeziunii sociale.

Strategia Uniunii Europene pentru Dezvoltare Durabilă, completează Strategia de la Lisabona și se dorește a fi un catalizator pentru cei care elaborează politici publice și pentru opinia publică, în scopul schimbării comportamentului în societatea europeană, a implicării active a factorilor decizionali, publici și privați, precum și a cetățenilor în elaborarea, implementarea și monitorizarea obiectivelor dezvoltării durabile.

Responsabilitatea pentru implementarea Strategiei revine Uniunii Europene și statelor membre, implicând toate componentele instituționale la nivel comunitar și național. Este subliniată, de asemenea, importanța unei strânse colaborări cu societatea civilă, partenerii sociali, comunitățile locale și cetățenii pentru atingerea dezvoltării durabile. În acest scop au fost identificate patru *obiective-cheie*, respectiv:

1. Protecția mediului, prin măsuri care să permită disocierea creșterii economice de impactul negativ asupra mediului;
2. Echitatea și coeziunea socială, prin respectarea drepturilor fundamentale, diversității culturale, egalității de șanse și prin combaterea discriminării de orice fel;
3. Prosperitatea economică, prin promovarea cunoașterii, inovării și competitivității pentru asigurarea unor standarde de viață ridicate și unor locuri de muncă diversificate și bine plătite;
4. Îndeplinirea responsabilităților internaționale ale Uniunii Europene prin promovarea instituțiilor democratice în slujba păcii, securității și libertății, a principiilor și practicilor dezvoltării durabile pretutindeni în lume.

Pentru a asigura integrarea și corelarea echilibrată a componentelor economice, ecologice și socio-culturale ale dezvoltării durabile, Strategia Uniunii Europene statuează următoarele *principii directoare*:

- a) Promovarea și protecția drepturilor fundamentale ale omului;
- b) Solidaritatea în interiorul generațiilor și între generații;
- c) Cultivarea unei societăți deschise și democratice;
- d) Informarea și implicarea activă a cetățenilor în procesul decizional;
- e) Implicarea mediului de afaceri și a partenerilor sociali;

- f) Coerența politicilor și calitatea guvernării la nivel local, regional, național și global;
- g) Integrarea politicilor economice, sociale și de mediu prin evaluări de impact și consultarea factorilor interesați;
- h) Utilizarea cunoștințelor moderne pentru asigurarea eficienței economice și investiționale;
- i) Aplicarea principiului precauției în cazul informațiilor științifice incerte;
- j) Aplicarea principiului „poluatorul plătește”.

Multe dintre țintele convenite în cadrul Uniunii Europene sunt stabilite în expresie numerică sau procentuală, fiind obligatorii pentru toate statele membre.

Dezvoltarea durabilă trebuie bazată pe protecția mediului, pe crearea de slujbe curate și pe câștiguri egale de ambele părți; atât deținătorul resurselor cât și investitorul. Trebuie dezvoltată agricultura ecologică și tehnologia informației (IT). Acestea să fie direcțiile de viitor, din ele să vină bogăția, nu din exploatarea brută și intensivă a subsolului, din răscolirea munților și apelor. Trebuie să ieșim din economiile morții, bazate pe sărăcirea pământului, care a fost distrus, au mistuit resursele, le-au terminat. Avem nevoie să facem pasul către un nou tip de economie, adică economia vieții, bazată pe reducerea și eliminarea poluării, pe reciclare, pe folosirea altor energii în afara celor fosile, pe renunțarea la dependența de resursele naturale.

Trebuie să învățăm unii de la alții cum să supraviețuim în armonie cu natura. Să nu uităm că trăim pe o „stație spațială” foarte fragilă, care este Pământul, și pe moment nu avem nici o navetă cu care ca să putem pleca pe alte planete. N-avem unde merge în altă parte, așa că trebuie să avem grijă de locul în care trăim în prezent.

#### **REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:**

1. Convenția Cadru pentru Schimbări Climatice de la Paris, 2015.
2. IGBP Report: From Synthesis to the Next Decade of Global Change Research, 2011.
3. Reuniunea ONU – Climate Summit, Catalyzing Action – septembrie 2014.
4. Strategia Națională pentru Dezvoltare Durabilă a României (SNDDR) 2020-2030.

#### **ANALIZA CONCEPTULUI DE PROIECT ȘI IMPORTANȚA PROIECTELOR ÎN ECONOMIA MODERNĂ**

*TROFIMOV Victoria, INCE, PhD*  
*CRAINIC Galina, INCE, doctorand*

**Abstract:** *Projects represent a modern tool for solving some important problems and are getting more and more use in the modern economy. A notorious projects's advantage is their ability to provide significant support to the development of countries with relatively young market economies, as is the case of the Republic of Moldova, which benefits from such support from the European Union and other international bodies. In this article we aim to elucidate the essence and the characteristics of projects and programs as a way of solving specific objectives. The basis of the research methodology was a comparative theoretical analysis of the scientific approaches regarding the concept of project and its characteristics. The research results will contribute to a broader vision of the project concept, with positive implications for an efficient project management and for solving some pressing problems for the national economy.*

**Keywords:** *project, program, project management, European funding.*

Proiectele reprezintă un instrument modern de soluționare a unor probleme importante și obțin o utilizare tot mai largă în economia modernă. Un avantaj notoriu al proiectelor este capacitatea lor de a constitui un suport semnificativ pentru susținerea dezvoltării țărilor cu economii de piață tinere, cum este și Republica Moldova, care beneficiază de astfel de sprijin din partea Uniunii Europene și altor organisme internaționale.

În prezentul articol ne-am propus ca scop să elucidăm esența și caracteristicile proiectelor și programelor în calitate de modalitate de soluționare a unor obiective specifice. Baza metodologiei de cercetare a constituit-o analiza teoretică comparativă a abordărilor științifice privind conceptul de proiect și a caracteristicilor acestuia. Rezultatele cercetării vor contribui la obținerea unei viziuni mai ample privind conceptul de proiect, cu implicații pozitive pentru realizarea unui management eficient al proiectelor și soluționarea unor probleme stringente pentru economia națională.

Datorită evoluției proceselor economice a lumii moderne și implementării programelor Uniunii Europene, a Băncii Mondiale și ale altor organisme internaționale în Republica Moldova a apărut necesitatea cunoașterii și utilizării managementului prin intermediul proiectelor. Este o abordare relativ nouă și inovativă în cadrul organismelor naționale, care oferă instrumente clare de planificare, evaluare, utilizare a mijloacelor și proceselor tehnologice în condiții complexe și complicate de penurie resursieră.

Inițial ne propunem să clarificăm termenii pentru o mai bună conștientizare a conceptului. Cuvântul *proiect* provine din latinescul *projectum* al verbului *proicere* (a arunca ceva înainte), format din prefixul *pro* - care indică ceva ce precede acțiunea următoare a cuvântului în timp și asocierea rădăcinii *iacere* – cu semnificația a arunca [13]. Rădăcina latină sugerează mișcarea, o traiectorie, o anume relație cu spațiul și timpul. Conform *Dicționarului Explicativ al Limbii Române* termenul de proiect are mai multe înțelesuri, printre care menționăm următoarele [14]:

- plan sau intenție de a întreprinde ceva, de a organiza, de a face un lucru;
- prima formă a unui plan (economic, social, financiar etc.) care urmează să fie discutat și aprobat pentru a primi un caracter oficial și a fi pus în aplicare;
- lucrare tehnică executată pe baza unei teme date și care cuprinde cadrul tehnic, desenele, justificarea utilității obiectului proiectat, amplasarea lui;
- instrucțiunile necesare executării unei construcții, unei mașini.

Dicționarul *Oxford* definește proiectul ca întreprindere individuală sau colectivă, planificată cu foarte mare atenție și destinată a atinge un obiectiv particular [15].

Dicționarul francez *Reverso* propune următoarele definiții: imaginea unei situații pe care ne gândim să o atingem; ceea ce este „aruncat” în față în calitate de ghid de acțiune; desen, intenție, plan, rezolvare, viziune; prima stare a unei activități, redactarea pregătitoare, schiță; toate acțiunile prin care omul tinde să modifice lumea sau pe el însuși într-un sens dat; planul unei clădiri de construit [16].

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Dicționarul *Webster Online* ne sugerează următoarele definiții pentru noțiunea „proiect”: un lucru care este planificat sau conceput; plan sau schemă; întreprindere (sarcină) mare sau importantă, mai ales una care implică cheltuieli considerabile, personal și echipament; sarcină specifică pentru investiție, mai ales în cazul burselor; sarcină suplimentară pe termen lung trasată de profesori studenților [24].

În Franța, termenul de *proiect* are și o definiție normalizată aplicabilă la domeniul profesional (Standardul francez X50-05): un proiect se definește ca un demers specific care permite structurarea metodică a unei realități viitoare [2, p. 13]. Un proiect este definit și pus în practică pentru elaborarea unui răspuns la o nevoie specifică a unui utilizator, a unui client sau a unei clientele și implică definirea unui obiectiv și a unor activități de întreprins folosind resursele date.

O altă definiție arată că proiectul este „un efort complex atipic cu scop bine precizat, fără caracter de rutină, limitat de timp, buget, resurse, costuri, cerințe de performanță, conceput să întâmpine necesitățile consumatorului” [17].

Comisia Europeană stipulează că ”proiectul reprezintă un grup de activități care trebuie realizate într-o secvență logică, pentru a atinge un set de obiective prestabilite, formulate de client” [19].

Standardul britanic BS6079 arată că un proiect ar trebui să posede următoarele trăsături: să fie nerepetitiv; să aibă o nouătate din punct de vedere managerial; să implice risc și incertitudine; să aibă rezultate impuse, o calitate determinată, parametri de siguranță; costuri clar menționate și resurse impuse; realizarea se face printr-o echipă constituită în mod special” [20].

*PMI (Project Management Institute)* susține că proiectul este un efort temporar, întreprins pentru a crea un serviciu sau un produs unic, prin aplicarea cunoștințelor, tehnicilor și relațiilor pentru proiectarea activităților, cu scopul de a satisface nevoile acționarilor și de a respecta cerințele de scop, timp, cost și calitate [21].

*Organisation for Economic Co-Operation and Development (OECD)* definește proiectul ca un set de activități integrate, menite să atingă un obiectiv prestabilit, într-o perioadă de timp determinată și urmând un plan de acțiune stabilit [22].

*PMBOK Guide* definește proiectul drept un ”efort temporar asumat pentru a realiza un produs, un serviciu sau un rezultat unic” [21].

*Buchanan și Boddy* susțin că proiectul este o întreprindere cu un început și un sfârșit, condusă de oameni pentru a atinge obiectivele stabilite, încadrându-se în parametri de cost, program și calitate [6, p. 27].

*Graham (1985)* definește proiectul ca un mecanism format din oameni și alte resurse, asamblat temporar, cu scopul de a obține obiectivele stabilite, de regulă cu un buget fix și cu o perioadă de derulare fixată. Proiectele sunt de obicei asociate cu produsele sau procedurile realizate pentru prima dată, sau cu procedurile deja cunoscute, dar modificate [7, p. 45].

*Gray (1994)* arată că un proiect are alocate resurse, o singură răspundere, limite clare în care resursele se mișcă, o durată limitată, are o temă unică și obiective concrete. Este o metodă utilă de organizare a muncii. Astfel, proiectele nu apar fără o intervenție deliberată [5, p. 32].

În manualul Gower de management de proiect *J. R. Turner* definește proiectul ca „un demers unic, inedit și temporar, pus în practică pentru realizarea unui nou obiectiv de dezvoltare” [11, p.58].

*G. Mățăuan* identifică și alte definiții ale proiectului: „un pachet distinct de acțiuni politice, investiționale sau de alt tip, menit să realizeze un obiectiv de dezvoltare specific, într-o perioadă de timp determinată”; „un set planificat de acțiuni cu o dată de început și o dată de sfârșit, cu o echipă și un buget alocat acestui scop, conduse de un manager” [8, p.45].

Unii autori definesc proiectul ca fiind „un plan de unică folosință, mai concret din punct de vedere al orientării decât un program, dar și mai complex. Fiecare proiect reprezintă responsabilitatea unor indivizi desemnați, cărora li se pun la dispoziție resursele necesare (sub forma unui buget) și data încheierii lui” [9, p.25].

Există definiții mai simple și mai generale ale proiectului ca „o investiție de capital pe o perioadă determinată, cu scopul de a crea active productive” [8, p. 45].

Astfel, proiectul este de fapt ceva special prin natura sa și este perceput ca fiind o acțiune în afara celor obișnuite, desfășurându-se o singură dată, de aceea poate fi definit drept „un ansamblu de activități intercon condiționate, realizate într-o manieră organizată, cu momente de început și de sfârșit clar definite, pentru a obține rezultate specifice care să satisfacă necesitățile derivate din planul strategic al unei organizații” [11, p. 65]. Din punct de vedere al managementului eficient, în opinia noastră, este foarte adevărat că într-un proiect, energia și inventivitatea oamenilor joacă un rol tot atât de important ca al utilizării de resurse materiale și financiare, astfel încât termenul „capital” se referă în egală măsură la resursele umane și la cele materiale [11, p. 46].

Dintr-o altă perspectivă, proiectul reprezintă „o activitate unică, cu un grad ridicat de noutate și cu o sarcină de lucru complexă. El este limitat în timp, iar din punct de vedere al resurselor materiale și umane, necesită de obicei o colaborare interdisciplinară în cadrul unei structuri organizatorice speciale, metode speciale, implică riscuri specifice. Iar obiectivul urmărit este crearea unei valori noi (produs, serviciu, structură, etc.)” [12].

Uneori, volumul de muncă necesar pentru a îndeplini un obiectiv organizațional important poate fi atât de semnificativ, încât este dificil de a-l organiza și realiza în cadrul unui singur proiect. Aceasta va conduce la realitatea că organizația va trebui să inițieze un program complex, care să cuprindă mai multe proiecte conexe.

Diferențierea dintre un proiect și un program este delimitată în mod foarte diferit (uneori sunt tratate drept sinonime, iar alteori managementul proiectului este inclus în managementul programului). Conform opiniei unor autori, programul reprezintă un ansamblu de proiecte, conduse în mod corelat în scopul obținerii de beneficii suplimentare celor care s-ar obține prin conducerea separată a acestor proiecte [10, p. 56].

Programul se definește ca fiind „o acțiune specifică realizată în scopul atingerii mai multor obiective; este un ciclu sau un set de activități care constituie o abordare integrată pentru îndeplinirea misiunilor și obiectivelor organizației” [1, p. 82]. Programul reprezintă, de facto, un portofoliu de proiecte, selectate și planificate în mod coordonat, astfel încât să se realizeze un ansamblu de obiective stabilite, cu efecte scontate. Programul deseori este utilizat pentru implementarea unei strategii și astfel poate fi percepute drept un proiect complex sau un set de proiecte legate de un ciclu de afaceri [8, p. 43].

Spre deosebire de proiecte, un program este destinat să sprijine atingerea unui scop, dar pe o scară mai largă și pe o perioadă de timp mai îndelungată, iar activitățile programelor pot acoperi o gamă mai largă de obiective și se pot extinde atât în spațiu, cât și în timp. Proiectele sunt adesea unități componente ale unor programe [4, p. 88]. Cele mai obișnuite exemple sunt

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

programele de dezvoltare sau seriile de acțiuni în vederea îndeplinirii unui anumit scop major, sub forma unui set de proiecte independente - programele de dezvoltare economică, de creare a locurilor de muncă ș.a.

Astfel, s-ar putea spune că programul este, de fapt, un megaproiect, inițiat cu scopul de a atinge pe intervale de timp fixate ținte precise, iar implementarea programelor presupune un portofoliu de proiecte specifice. Generalizând analiza literaturii științifice menționate, am putea evidenția următoarele *caracteristici importante ale programului*:

- implică un portofoliu de proiecte intercorelate, orientate spre atingerea unui obiectiv complex;
- de regulă, reprezintă o componentă structurală a unei strategii;
- este un mod de organizare a unei misiuni temporare ce are ca scop atingerea unor obiective prioritare majore, deseori de interes național;
- include un set de sarcini și activități intercorelate cu scopul de a introduce o coordonare în atingerea unor obiective specifice;
- reprezintă o bază ce susține financiar, prin buget propriu, inițierea și finanțarea nivelului operațional, reprezentat de proiecte specifice.

În practică întâlnim cel mai des o structurare a programelor după sfera de aplicație. Astfel, sunt programe internaționale – bilaterale sau multilaterale – de cooperare între state/guverne sau instituții nonguvernamentale, pe domenii de interes general sau specifice; programe comerciale, științifice, culturale, educaționale; programe naționale de interes general sau sectoriale; programe regionale/locale; programe interne la nivelul organizației – instituții publice, organizații nonguvernamentale sau societăți comerciale [3, p. 114].

După cum se observă, majoritatea definițiilor pentru termenul „proiect” conțin principalele elemente specifice ale acestuia: obiective concrete prestabilite, resurse special alocate, activități planificate, echipă dedicată, durată determinată.

Concluzionând cele expuse mai sus, am putea menționa și *caracteristicile de bază ale unui proiect*:

- este o metodă care permite trecerea de la idee la acțiune, structurând diverse faze ale acestui proces;
- se pune în practică modificând mediul în care se derulează;
- ia formă într-un context social spațial și temporal specific;
- este produsul unei munci colective;
- implică obligatoriu o evaluare, care permite efectuarea unei legături între idee și acțiune;
- are limită de timp (dată de început și de sfârșit bine stabilite) și localizare bine delimitată în spațiu;
- are anumite obiective bine definite și un scop care trebuie îndeplinit ca răspuns la o problemă propusă spre rezolvare;
- are prevăzut un buget aprobat în limitele căruia trebuie să se încadreze;
- trece prin mai multe faze (concepere, planificare, executare, evaluare, finalizare);
- consumă resurse (umane, materiale, timp, bani, care sunt cunoscute de la începutul activităților);
- este o activitate complexă, care implică riscuri specifice;
- are un responsabil – liderul de proiect, iar responsabilitățile fiecărui membru din echipa de proiect sunt bine definite;
- are un anumit grad de risc care trebuie bine gestionat pentru ca proiectul să se realizeze în continuare;
- creează o valoare nouă – produs/serviciu/idee/structură – unică și cu un grad ridicat de noutate;
- deține o dimensiune educativă și permite participanților să învețe experimentând;
- necesită o colaborare interdisciplinară în cadrul unei structuri organizatorice speciale.

În opinia noastră și în baza analizei teoretice promovate, putem spune că în literatura de specialitate există o multitudine de definiții pentru conceptul „proiect”, majoritatea lor având ca element comun faptul că acesta se caracterizează prin unicitate, prin obiective specifice care trebuie atinse conform unui plan stabilit, în limita resurselor alocate și a unui buget disponibil.

O definiție unanim acceptată și utilizată a termenului de proiect încă nu există, de aceea conceptul este formulat în diferite surse, de către diferiți autori în diverse moduri, în același timp păstrându-se trăsăturile lui de bază.

Totodată, în economia modernă, este evidentă tendința că proiectele de orice tip - mari sau mici, de proporții sau de scară mai redusă - reprezintă un instrument eficient de dezvoltare în mediul economic actual, foarte concurențial și orientat la rezultat.

#### **REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:**

1. Androniceanu, A. *Managementul proiectelor cu finanțare externă. Metodologii de elaborare*. - București: Ed. Universitară, 2004.
2. AFITEP, Asociația Franceză pentru Managementul Proiectelor. *Dicționar de managementul proiectelor: român – englez – francez-spaniol*. Trad. din limba franceză de Ion Năftănăilă. - București: Ed. Tehnică, 2001.
3. Bârgăoanu, A. *Finanțare europeană*. – București: Ed. Comunicare.ro, 2004.
4. Ciolan, Laura Elena. *Managementul proiectelor de dezvoltare locală PIR*. - București: MEC, 2007.
5. Lock, D. *Management de proiect*. - Editura Codecs, București, 2000.
6. Mocanu, M., Schuster, C. *Managementul proiectelor - cale spre creșterea competitivității*. Ediția a II-a. – București: Ed. ALL BECK, 2004.
7. Cruceru, A., Zirra, D., Munteanu, A.-Cl. *Managementul proiectelor*. Suport de curs. – București: Ed. Universitară, 2011.
8. Mățăuan G. *Evaluarea programelor sociale*. – București: Ed. Expert, 1999.
9. *Managementul proiectelor. Dezvoltare durabilă*. Suport de curs. - <http://www.apubb.ro/wp-content/uploads/2011/03/Managementul>
10. Neagu, C., Melnic, L. *Managementul operațional al proiectelor*. – Constanța: Ovidius University Press, 2001.
11. Newton R. *Managerul de proiect. Măiestrie în livrarea proiectelor*. – București: Ed. CODECS, 2006.
12. Turner, J. R., Simister, S.J. *Manual Gower de management de proiect*. - București: Ed. Codecs, 2004.
13. <https://www.coursehero.com/file/p3nbdh2/Pascu-Managementul-Proiectelor>
14. [http://www.webdex.ro/online/dictionarul\\_etimologic\\_roman/proiect](http://www.webdex.ro/online/dictionarul_etimologic_roman/proiect)
15. <https://dexonline.ro/definitie/proiect>
16. <https://en.oxforddictionaries.com/definition/project>
17. <http://dictionnaire.reverso.net/francais-definition/project><https://www.webster-dictionary.org/definition/project%20management>
18. <http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais-monolingue>
19. <http://maxwideman.com/pmglossary/#p>

20. <http://europa.eu.int>.
21. <https://www.wrike.com/project-management-guide/glossary/>
22. <https://www.pmi.org/pmbok-guide-standards/lexicon>
23. <http://www.oecd.org/env/cc/project>
24. <https://www.pmi.org/pmbok-guide-standards>
25. <https://www.webster-dictionary.org/definition/project%20management>

## MANAGEMENT OF DECISION POLICIES AT MACROECONOMIC LEVEL IN AGRICULTURE

**VANGHELE Cristian**, Lecturer Ph.D. student,  
„Andrei Saguna” University Constanta County, Romania

**Abstract:** *Management has become a concern imposed by the current economic situation, milled uncertainties and ambiguities that have the force of planetary contagion.*

*Identification of strategies to provide solutions to the monetary and financial intolerance of slow economic progress in recent years, is a challenge for analysts and experts in the field of management.*

*In such cases, it appears obvious art management to identify those options with realistic character to resist the fierce opposition of society manifested severe steps toward restructuring and reforming the system.*

*From this point of view the agricultural sector as the main branch of the national economy and in the light of the primary objective of ensuring a healthy diet of the population as totally the final consumer, not compromising the need to develop policies current and future coherent and realistic to ensure achieving harmonious development of the sub-sectors of agriculture and irrigation systems with consumer food products and feed, playback aside of land and low productive soils and cups productive potential of land and traditional land productive.*

*All these objectives can only be achieved through elaboration of management policies and realistic performance in the agricultural field by using tools specific to this sector and closely related to agricultural area, technical capabilities and existing technology with the needs of food consumption and industrial structure of the human, financial and not least in connection with domestic and international system related factors.*

*Planning the all theoretical views about management, we conclude that scientific management can be determined as a system of measures and methods by which the goals of the organization.*

**Keywords:** *Management, management policies, management tools, agriculture, irrigation systems, decision-making system, evaluation, efficiency.*

*Moto "Leadership is foresight, organization, command, coordination and control-assessment" Henry Fayol*

The concept of management is a very complex semantics as designating management science socioeconomic organizations and establishes principles and scientific management methods thereof. Semantic complexity of the term "management" is determined by its multiple meanings:

1. *Management is a science*, meaning an organized grouping of computer knowledge and coherent concepts, principles, methods and techniques - explaining systematically phenomena and processes taking place in the leadership of organizations.
2. *Management is an art*, consisting of artistry and talent manager to apply scientific methods and techniques of management in accordance with the actual requirements of different situations in terms of efficiency.
3. *Management is also a specific mood* that materializes through a certain way of seeing, like, search for and accept progress.
4. *Management is profession-* in its people specialized in species are managerial ability to provide solutions to multiple problems and complex problems in this area.
5. Management is a leading attributes of foresight, organization, coordination, training and monitoring-evaluation of the work of other people [1].
6. *Of the five meanings for management of flows and the sixth that of social class* or a group of people acting to achieve the objectives and actions predetermined group of people that directs the actions of others towards common goals, have the same behavior a profession in civilian life [2].

*In the definitions of management who have concerns in this area are detected some elements common to all namely: a) the need for an activity goals and objectives; b) the importance of coordinating individual efforts; c) direct labor is largely or entirely carried out by others and not manageri.*

Regardless of meanings but which is addressed under management, defining this concept because of its complex through many and varied forms, and almost as many works they've worked on this subject. A definition of management is simple and intuitive: *"knowing exactly what you want to do with people and then you see what they did, this" something to be the best and as cheaply made "*.

Planning the all theoretical views about management, we conclude that scientific management can be determined as a system of measures and methods by which the achieved goals of the organization.

In this context a possible definition of management is a set of activities, including planning, decision making, organization, management (directing) and control, all oriented towards the use of human, financial, material and information of the organization in an effective and efficient manner (effective-use resources to do the right thing; efficient-use resources to do something in the fairest way) in order to achieve an objective [3].

*The fundamentals of management in a market economy-*management applies to a lesser extent macrosystems and especially microsystems, so we can talk management at national level on management fields and to the best economic and social units, the company management or other smaller units.

The fundamentals of management are: *-company's main objective is profit growth; -it focuses on microeconomic phenomena and processes and tangentially only on macroeconomic processes; -it handles a comprehensive range of microeconomic issues which formed the subject of several sciences such as leadership and organization-sized enterprises, organizational*

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

sociology, economy, industry, etc.:- addressing economic problems in a pragmatic vision pronounced. The orientation of the economy to market economy entails all areas including the agricultural sector and to align this orientation. Management concept can equate the notion of applied scientific spectrum accumulation *leadership performance, generating sustainability in the development entity*. It remains in current management encompassing definition on J.J. Servan Screiber, (4) to appreciate that "management maintains its novelty in the hierarchy of sciences, even though they constitute the oldest art". Translated into a virtual plan, management can identify with a scaffolding which is based on three supporting pillars: *forecasting, organizing and coordinating the procedural actions of decision-making system, able to add value*. Moreover, the rationale of the entity is given the ability to produce and convert multiple complex actions and processes into a final result defined by the concept of efficiency effectiveness and economy at maxim. Management has become a condition imposed by the current concern economic, milled uncertainties and ambiguities that have the force of at planetary contagion.

Identification of strategies to provide solutions to the monetary and financial intolerance of slow economic progress in recent years, is a challenge for analysts and experts in knowledge management crisis. In such cases, art is obvious the management to identify those options with realistic character to resist the fierce opposition of society manifested severe step toward restructuring and reforming the system.

Trying to systematize the concepts Frederick Taylor [5] Management can be said that the essence of its scientific management consists of:

1. *The application of scientific analysis* to determine how best execution sarcinilor.
2. *Selecting the most suitable workers* for tasks to be performed and providing them with training and educație.
3. *Equipping worker with the necessary resources* to perform its tasks as effectively as posibil.
4. *Systematic use of payment methods accurate, honest, and incentives* to increase productivity.
5. *Separation of management from conception and planning* of the non-managerial or executive functions. On the other hand, a methodology provides a structured set of guidelines framed analyst can adapt in a consistent manner the concepts they use in investigation processes, modeling and design, focusing on how they analysis progresses after nature of the issues faced in solving the problem. The representative of current methodologies of analysis and systems design are: *- methodologies for analysis and diagnosis, informational-decisional methodologies and conceptual methodologies*.

These methodologies are developed and unique-use concepts from general systems theory to reveal aspects predominant decision-making information, but they differ in terminology and staging.

Importance of management practice is motivated by three main causes:

1. The crisis in which the economy and every economic agent in hand, hence the need to take daily a large number of decisions aimed at solving everyday problems.
2. Priority is pursuing immediate results, willingly or not neglecting and efficiency perspective.
3. Among economic management team must function with frequent changes in their structures. It is necessary also to build management structures, able to professionally address current and future problems.

Management tools that are used to implement macroeconomic management policies are varied, their use depending on factors internal and external general and individual closely interrelated and interdependent expertise manager, driving style and the skills of the manager. Thus in the act of managerial leadership macroeconomic management uses the following tools: *1.-management system based on decision by using modern methods and computer engineering; 2.-contingency management(situational); 3.comparative management--determined by experience and timeliness of using existing management systems in other countries. 4.-contemporary management-specific type of business leadership*.

Knowledge economy or the knowledge based economy is a concept that refers to the use of knowledge to produce benefits.

The management practice in its incipient forms is as old as the human collectivity. In the definitions given to management by those who have had concerns in this field, there are some elements common to all: a) the need for goals and objectives for an activity; b) The importance of coordinating individual efforts; c) direct work is largely or even entirely carried out by others rather than by managers.

The development of management has not seen a number of distinct phases. Moreover, the model of development was one with a variety of approaches that often overlapped chronologically, so they did not succeed in development.

In Romania, the effects they have had and still have the wrong decisions on agriculture in the period 1990-2000 are multiple, given that agriculture occupies about 20% of Gross domestic product(GDP). Such losses incurred by Romanian agriculture in the last 10 years as causes: - *Destruction of heritage agricultural production cooperatives(APCs)-(3776 units) - 90 billion lei*; - *Atomization agricultural property: 40 million parcels, 5 million owners - an annual loss of about 7000 billion, due to self-consumption that is between 80-100% - inadequate facilities with equipment, agricultural areas and cultivate the whole works delaying - led to annual losses of 4,800 million lei*; - *The use of irrigation system, considerable damage to installations 2 mil. ha. (Using 113 thousand ha - 4.2% of the designed irrigation) not applying herbicides and pesticides - 3 billion loss. Dollars annually*; - *Abandoning the use of modern technologies, works of soil erosion - loss of 5250 billion. lei annually*; - *Low fertilizers (1989 to 2.7 mln. tons compared to 200-300 thousand tons in recent years) - 17,500 billion loss. lei*. Causes listed above are not far only problems of agriculture. Their effects are added post management of most state agricultural enterprises(IAS) agricultural products or pricing policy. There is also diverted effects of the disastrous situation in agriculture, such as: increasing illiteracy (between 1 and 3.5 mil. people, the actual figures are not known), the growth of social ills or rising crime. Agricultural policy reform by implementing regional policy in Romania is a process that will not only depend on the internal situation and the evolution of the Common Agricultural Policy, but also the evolution of the international situation and the relationship of forces between the two main competitors: the United States and European Union. The settlement agriculture and agrifood entire system on the whole competitive principles, strengthening the business environment conducive to increased domestic supply of agricultural products for the functioning of pathways and ensuring non-inflationary economic growth can only be built on a viable farming. Subsistence agriculture produce inflation, demand-supply imbalances generated and the soaring price of raw materials in food population, decay of internal market and increasing import dependence.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

*The main objective of the Governance Programme in the field of agriculture is the halt in the decline, gradual recovery and ensure the conditions for a recovery in agriculture, according to the potential natural, economic and human of Romania, in order to ensure food security of the population and creating funds for economic exchanges internationale. It is envisaged: - Accelerating land reform; -Continue the privatization of major state owned companies (former IAS) in agriculture;- increasing the quantity and quality of crop and animal production, and promotion of organic farming systems; -Achieving minimum parameters for performance in the agrifood sector to reach EU requirements; -Providing favorable investment programs for agricultural producers, manufacturers;-Supporting manufacturers to improve technical equipment, especially tractors, agricultural machinery, machinery equipment, machinery, chemical fertilizers, pesticides and oil products;-Develop a competitive market, real and stable to ensure adequate income to farmers; -Promoting a rural development program; Creating and modernizing agricultural structures, especially the factors of production, the partnership's institutions and public organizations and commercial market; - Ensure a favorable environment for attracting foreign capital to sustain the investment and development of agricultural production in Romania. SAPARD program are mentioned and other programs external funded. In terms of management policies in agriculture, the future reform must focus on food security of the population and the need for modernization of Romanian village - mentioned in the strategy of Romania's accession to the European Community. Thus are taken into account: 1) Increasing agricultural areas by association, exchange and sell, discouraging division of property under a certain limit. To achieve this objective must be to promote associative forms of partnership based on competitiveness and the interests of agricultural producers in order to promote technical progress (and concessionaires lease the practice is useful during long). 2) Continued structural reform focusing on agricultural holdings, the privatization of companies in rural areas where the state is the majority. Government has the duty to enhance legal and institutional framework for the functioning of essential agricultural markets (market products, raw materials and services for agriculture and the land credit market). 3) To promote a product and increase economic efficiency products sprijinirea. 4) Realization of rural-development is possible with the European Union SAPARD Programme.*

*Specifics management policies applied in agriculture and irrigation system in Moldova, is based on achieving Goal Moldovan government to create a society without poverty.*

Elimination of poverty and lack of access to education, quality healthcare and decent public services as one of the major challenges for our society. The Government will consistently promote a clear policy to raise salaries, pensions, scholarships and other social payments, so their amount to ensure a decent living. It requires a profound reform of the social security and care system. Sustainable growth is another facet of management policies to be implemented in Moldovan agriculture. Thus, the Government will proceed to changing the development paradigm of the country from an economy based on consumption to an economy based on investment, innovation and competitiveness, so that the national economy to create employment of highly qualified and well paid, and the whole society and every citizen to benefit from the effects of robust economic growth, organic and balanced.

Economic and financial policies will stimulate, encourage and support efforts traders to produce for the local market and for export. Only a competitive economy, a modern infrastructure, human resources with a high level of education and skills, a friendly business environment in a stable economy, a government competent, responsible and honest, able to achieve this objective.

Government will ensure effective cooperation with international financial institutions and other development partners of Moldova Republic to strengthen the resources needed to implement the economic recovery and long term inclusive development. *Competitiveness policies and agro-industrial development in the agricultural sector, involving government policy objectives such as:* -modernisation of agriculture and reduce its dependence on adverse climatic factors; -harmonisation of food regulations with the EU food safety standards; -Subsidization system in agriculture and multiannual programs; -Restoring agricultural assets into use and providing investors with access to these assets; -Increase the quality of human capital in agriculture by stimulating the institutions specialized in agriculture; -Stop the degradation of land resources by upgrading and extending the land improvement system; -The implementation of these policies must be based on the priorities in this branch such as: -modernisation of agriculture and reduce its dependence on adverse climatic factors; -Introduction and promoting domestic and foreign markets as a national symbol, offered products that meet the highest quality criteria; -Creating a favorable environment for business development and stimulate investments along the food chain; -Ensure country's food security; -Re-development of the concept of Moldova Republic strategy on food security in accordance with the main recommendations of the EU; -Ensure transparency in the procurement of agricultural products in the state reserve; -harmonisation, regulations in food with the community practice by drafting and approval of sanitary and phytosanitary standards, harmonized with European ones; -Stimulation of agricultural insurance against natural disasters; -Create premises on European experience implementing legislation and financial support for the implementation of "green technologies "biomass, biodiesel, bioelectricity, solar and wind energy; -Support and stimulate soil conservation, including by of implementing conservation agriculture (no-till and others) in order to reduce erosion of agricultural land; -Promote products with high yields and quality; -stimulating high value crops and ecological exploitation of the productive potential of land; -stimulation implementation of modern irrigation technologies in order to efficiently use water resources; *Effects of implementing these policies at Moldovan agriculture managerial level, will result in more efficient support measures such as agri-food sector:* -Subsidization system in agriculture by promoting high value-added production in order to increase agricultural productivity and competitiveness of agricultural products; -Ensure transparency on the allocation of financial means from the fund for supporting agriculture and free access to information on the recipients of grants from the state; -Subsidizing investment activities related to the creation of processing units, handling and storage of agricultural products, information equipment and machinery, creating the infrastructure for collecting agricultural products, provision of agricultural raw materials, establishment of perennial plantations, units producing seeds, seedlings and reproductive; -Development of agricultural infrastructure and quality human capital with actions such as: -Stimulation development of market infrastructure by creating centers (terminals) of food products at national and local food markets; -Stimulating the development and modernization of post harvest technologies; -Reforming the institutions involved in agricultural research and by optimizing their reorganization and strengthening professional training of specialists in the field. -Harmonization of food regulations with the EU agri-food sector development and food safety standards will be made through concrete actions such as:



- Fully exploiting the opportunities offered by the Autonomous Trade Preferences granted by the EU and the negotiation of Deep and Comprehensive Free Trade Agreement with EU, including making the EU recommendations for the safety of animal products and grant the export of animal products; -Negotiating and implementing the Agreement between Moldova and the EU on the protection of geographical indications; -Encourage national industries to develop national system of intellectual property objects for private and state to be protected abroad; Harmonization of regulations in food with the community practice by drafting and approval of sanitary and phytosanitary standards, harmonized with European ones; - harmonisation legislation to obtain the status of third country registered, eligible to facilitate the access of most agricultural products on the EU market; -Introduction of a system alert on food safety, including accessing the Rapid alert system for food and feed the EU; -Develop a system of information on the epizootic situation in the country and acsuration an appropriate level of supervision and control of animal diseases.

As a distinct practice, management is a social relationship, ie a human activity, both to jointly establish the objectives in relation to the existing ones, and to organize, that is, the management of the activities carried out, in order to realize the objectives and the efficacy. Anticipating likely system or subsystem developments within an organization or even a nation is a management challenge, and making the real-time diagnosis of all threats that could trigger a crisis is the most effective prevention measure, able to reduce the vulnerability.

Importance of management policies practice is motivated by three main reasons: -1. *The crisis in which the economy and each economic basis; here daily cesitateea us to take a number of decisions aimed at solving cotidienae;* -2. *Priority is pursuing immediate results, disregarding willingly or not neglecting and efficiency perspective.* -3. *Among economic management team must function with frequent changes in their structures. It is necessary also to managerial structures built it strong, able to deal professionally address current and future problems;* The main figure in the management process is the leader who must be well trained in management. Applying models of knowledge management in regional development is possible only in conditions of an adaptation of vision in light of the new entity to which they are related. Regional specificity has an impact on how the concepts developed can be applied in a single organization fortunately, knowledge management models shows good adaptability to structures that can be designed as a network of related parties for collaboration and knowledge transfer. You can not manage what you can not measure. Therefore, accurate and complete assessment of the intellectual capital of a region is key to devising development strategies aimed at increasing regional competitiveness in the knowledge economy. Reason accumulation of knowledge and intellectual capital to nivelde region is to influence strategies and regional actors to create skills for more effective cooperation to increase the potential of the entire community.

#### **BIBLIOGRAPHICAL REFERENCES:**

1. Leonie Popescu modern management companies, Bucharest, 1996.
2. Ana Carata. Management, marketing and pharmaceutical legislation, in 1996.
3. Jean Jacques Servan-Le Défi Américain Scriber, Paris, Éditions Denoel, 1968.
4. Frederick Taylor, The Principles of Scientific Management, 1911.
5. H. Emerson- "The twelve Pinciples of Efficiency" 1913.
6. Burduș E. - International Comparative Management, Economic Publishing House, Bucharest, 2004.

#### **MANAGEMENT OF DOMESTIC AND EXTERNAL CRITICAL FACTORS AT MACROECONOMIC LEVEL IN AGRICULTURE**

*VANGHELE Cristian, Lecturer Ph.D. student,  
"Andrei Saguna" University Constanta County, Romania*

**Abstract:** *Inventory of potential events that could degenerate into crises is very important what constitutes "crisis management", "crisis management" or what Bernard Dagenais called "management challenges."*

*It is interesting concept used by Dagenais, as he says: "Every year, company or organization sets its priorities, establishes objectives, adopt policies, faces some challenges, leading battles, suffering seizures and mistakes is not known about the deal, but to manage these elements".*

*"Management challenges" has a meaning very close to what experts consider that today involves crisis management.*

*Virtually every crisis contains the seeds both success and failure roots.*

*Management has become a concern imposed by the current economic situation, milled uncertainties and ambiguities that have the force of planetary contagion.*

*Identification of strategies to provide solutions to the monetary and financial intolerance of slow economic progress in recent years, is a challenge for analysts and experts in the field of crisis management.*

*The crisis, as defined by Michel Regester and Jude Larkin, is "an event that brings the company into a subject of general attention, potentially unfavorable to national and international media and other groups such as customers, shareholders, employees and their families, politicians, trade unions and environmental pressure groups, who for one reason or another have a legitimate interest in the organization's activities.*

*In such situations, it appears to be the art of management to identify those realistic options that can withstand the fierce opposition of the society to the severe restructuring and reforming of the system.*

**Keywords:** *Management, macroeconomic, agriculture, irrigation systems, decision-making system, evaluation, efficiency.*

Conceptualization of the crisis has been a concern for field experts, such as Michel Regester and Jude Larkin, who have defined CRISIS as: "An event that brings the company into a topic of general attention, potentially unfavorable to national and international media and other groups such as customers, shareholders, employees and their families, politicians, trade unions and environmental pressure groups, Who for one reason or another have a legitimate interest in the activities of the organization. There is no question of whether a major crisis will occur, the question is when, how and why it will be".

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

By paraphrasing the authors' perception of the crisis, I believe that we are currently confronted with a socio-economic environment in which there are uncertainties arising from the concerted action of disruptive factors with an impact on monetary, commercial, financial and social policies, with the effect of generating macro imbalances -economic.

From this point of view management as "the art of driving" is able to identify the procedural components of the activities, the interconditions and the laws that govern them, so as to guarantee the achievement of the programmed objectives at a maximum level of the optimal economic.

Given that economic efficiency and performance are two congruent sides of a process or economic objective, management gains a new dimension, initiated by planning or forecasting.

Specialty literature captures a multitude of definitions of the crisis, but most of them focus on the fact that they induce a state of abnormality where they appear.

The definition given by Ion Chiciudean and Valeriu Țoneș in the "Image Crisis Management" thesis is: "a period in the dynamics of a system, characterized by a heavy accumulation of difficulties, a conflict eruption of tensions, which makes normal functioning difficult, triggering Strong pressure for change" [1].

The notion of crisis has various and sometimes contradictory definitions. Some highlight the severity of the crisis, others its unpredictable, sudden and exceptional nature.

The concept of crisis takes on variable forms that highlight one of its main features, namely the deviation from the established rule of the crisis affects not only the proper functioning of a structure; In the case of strong media coverage, its image, the structure [of the author's opinion] among the public opinion, is also prejudiced.

A crisis is by definition "an event, or a set of circumstances that threaten the integrity, reputation, or the very existence of the individual or organization. It "tries" the sense of public safety, its values. Potential damage to the organization is considerable" [2].

Michael Regester and Jude Larkin define the crisis as "an event that brings the company into a topic of general attention, potentially unfavorable to national and international media and other groups such as customers, shareholders, employees, and their families, Politicians, trade unions, and environmental pressure groups that, for one reason or another, have a legitimate interest in the organization's activities.

There is no question of a major crisis; The question is when, how, and how it will be" [3].

Barry McLonglin defines the crisis as "an event, revelation, accusation, or set of internal and external problems that threaten the integrity, reputation or existence of an individual or organization" [4].

John Burnett's definition is much broader than the ones already mentioned and perhaps even more practical for what this work wants to prove.

He points out that events must be seen through the organizations that go through them. He therefore rejects the view that the only crises to be tackled are catastrophes, instead suggests that crisis management must become a naturally integrated part of corporate culture and that it should be seen as a continuum. As he notes, "any small discrepancy can become a major crisis if it is not well off" [5].

That is why it is not wrong to say that there is a relativity of the concept of crisis because what may be a small incident for some may mean a great crisis for others. The difference is how prepared an organization is to "organize" such an event from all points of view, but above all the competence and strategies developed in advance.

Seizures usually occur unexpectedly. Although it may happen to be warned of their occurrence, there is often no sign that it will follow such an event. And in this regard, the opinions of the specialists are divided. Patrick Lagadec argues that "most of the times the crises start in a different way: there is no sign of warning, or the first signals are perceived deformed or even rejected by the idea that they can not mean what they seem to suggest" [6].

It often happens that for various reasons the risks are not perceived as such. This certainly leads to a crisis situation because it does not mean any danger or we want to ignore it, but we only postpone the intervention mechanisms and the critical variable of time works against us.

The inventory of potential events that could degenerate into crises is very important in what constitutes "crisis management", "crisis management" or what Bernard Dagenais calls "betting management" [7].

Dagenais's concept is interesting because, he says: "Every year an enterprise or organization sets its priorities, sets goals, adopts policies, meets challenges, leads battles, crises and commits errors. It is no longer about making known, but managing these elements" [8].

"Stakes Management" has a very close meaning to what today's specialists believe involves crisis management.

They say that when a shock event occurs, if an organization is prepared with a simple plan, it can determine who will eventually win the game; On the other hand, as Jude Larkin mentions, after all, the most important factor determining the course of a crisis and its implications on an organization is luck, just like in games that usually have stakes. Practically every crisis contains both the seeds Success and the roots of failure.

Finding, cultivating and capitalizing on potential success is the essence of crisis management" [9].

While the concepts can be used interchangeably, however, this paper will make use of "crisis management" because, as Sfichi, C. and others have said, this is more appropriate given the "complexity of the measures being taken, especially in the field of management Macro and microsicals".

*The effects of the crisis:*

In the opinion of Valeriu Țoneș and Ion Chiciudean there are two types of effects of the crises: those related to the material component and those related to the symbolic one. If, with regard to material loss, things are clear, as regards the symbolic or existential component, as it is called, the two authors believe that the effects of crises within the organization are: [10]

1. The first effect "is the threat of the entire industry, the branch or the branch of activity that has a connection with the crisis." A negative image left by a crisis can have repercussions on the whole field as the public will extrapolate the situation and believe that all those who have business Domain can make the same mistakes, with the same consequences for them.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

2. The second "major" effect of a crisis is the change of the strategic mission (the general purpose of the organization - the author's note.) Of an organization due to bipolar perception (good / bad) by the public. "The crisis has the power to cast a bad picture On the whole activity of the organization. None of what the organization did before is considered to be good.
3. The third effect takes place at the individual level. "Crisis disrupts the subjective world of the individual, the way he perceives the world and himself, the sense of self-evaluation, of power and identity, the internal balance. [...]

A crisis affects not only the physical structure of an organization but also its symbolic system, the organizational culture: symbols, traditions, beliefs, myths, values" [11].

Done at this point, the question may be asked "why is a crisis management plan needed?" Here are some possible answers in a random order:

- because no institution / organization is free from crises;
- because "standing with your hands" until the crisis is over is a solution but with the help of which the very existence of the organization itself can be endangered;
- because many examples have shown that out of a crisis one can go out with the pictureless image or even a better reputation than before the occurrence of undesirable events;
- because it is much cheaper to manage your own crisis than to hire a specialized firm - this can be done by prior division of the roles and responsibilities of each member of the organization;
- because in the absence of information (provided by the organization through a coherent external and internal communication plan) the media will build their own reality and it will be difficult for the organization to change it;
- because the reputation of an organization is a valuable resource and everything has to be done to protect it from the threats it can be exposed during a crisis;
- because in the event of a crisis, events are so precipitated that there is no effective time for drawing up a plan.
- because in the event of a crisis, events are so precipitated that there is no effective time for drawing up a plan.

*Crisis trigger factors at macroeconomic level in Romanian and Moldovan agriculture*

Agriculture is a traditional branch of the Romanian economy that produces the land fund (all land situated between the borders of a country, including those under water), which provides the necessary food for the population, raw materials for industrial branches and products for export. 1990 the Romanian agriculture faced difficulties which manifested itself as the main factors of the decay of the crisis in agriculture, as follows:

- The strong fragmentation of agricultural land following the 1991 restitution(Law18/1991-Land Fund);
- Lack of investment funds;
- Decommissioning of irrigation systems (3 million ha 1989, 1.1 million ha 2002)
- The low level of the average plant and livestock productions combined with the export of agricultural products was the main cause of the shortcomings in the supply of agrifood products to the population.

The evolution of agriculture in Romania after 1989 was influenced by the causes of the evolution of agriculture before 1989, created the premises of the emerging factors of the economic crisis of agriculture in 1990-2017.

The quantitative and qualitative mutations of agrarian structures were not followed as it would have been natural to achieve results in production activity as these changes.

From this point of view agriculture is still in crisis, failing to fully ensure the quantities of agricultural products for the consumption of the population.

The assessment of the current situation of agriculture makes it possible to discern the real, tactical and strategic decisions to ensure that agriculture can fulfill its basic functions, orienting the development of Romanian agriculture to meet the requirements determined by the possible and desired entry Romania in the European Union.

The present situation in agriculture must be interpreted also in view of the deficiencies registered in the application of the land fund law (Law 18/1991) in particular, as well as other legal normative acts in the field.

The phenomenon of degradation occurred not only in the former cooperative sector but also in the state sector.

State ownership in agriculture, reorganized on the principles of commercial companies, although benefiting from a superior technical-economic endowment of new associative forms or private sector holding companies, failed to make a significant contribution to satisfying the needs of agri-food products.

The lack of interest of the workers in this sector, but especially the lending and financing system, had a negative influence on the activity of the respective units.

*Agriculture in Republic of Moldova*, is the main component of the national economy or agriculture „ ... represent - *the backbone of the national economy* „as stated *Mr. Alexandru Stratan, DSc., Professor, Director of the National Institute of Economic Research (NIER) of Academy of Sciences, in an interview given in April 2016 periodicals of the National Federation of Farmers Agromediainform,- No.5 (201) from 2016.04.01.*..All the same interview, clear the idea that the main aspects of agricultural development in recent years, which were laid emphasis in the study of the United Nations Food and Agriculture, are determined by the nature and culture țării. *Dr. Alexandru Stratan* underscores the inderviu for "Agromediainform" that „...*Agriculture is one of the driving forces that form the image of Moldova, nature and culture of the country for several centuries. In this environment they formed some specific agricultural practices adapted to climatic conditions, geographical and economic conditions were formed.*

*It is a strategic sector for Moldova, which has development potential and contribute to the economic recovery lost positions in the last two decades.*

Regarding the factors that influenced the evolution of agriculture during this period, *Mr. Alexandru Stratan*, says that,... There are no purely economic factors, which are closely linked and influenced by other factors of geography, political, social etc.

The initial period of reform of the agrarian sector, which was completed in the middle of 2000 through the restructuring of agricultural holdings and the privatization of the main factors (land, fixed and circulating funds) of production, can be considered as a stage of profound structural transformation of this sector.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

The initial period of reform of the agrarian sector, which was completed in the middle of 2000 through the restructuring of agricultural holdings and the privatization of the main factors (land, fixed and circulating funds) of production, can be considered as a stage of profound structural transformation of this sector.

Unfortunately, along with some positive changes (eg privatization, the multitude of forms of organizing the production process, creating the competitive environment, the deinitiative, the entrepreneurial, etc.), these structural changes have also caused the appearance of obvious intermaterial disproportions, Loss of jobs, reduction of investments, excessive simplification of assoums, etc. As a consequence, the production volumes of livestock products, vegetables, potatoes, tobacco, fodder crops and other added value products sharply decreased.

In terms of quality, the essence of structural disproportions is well-known and widely discussed in scientific circles, but also in civil society entirely. The factors that have hitherto undermined the development of the branch predominantly include the high share of subsistence farms, low labor productivity and high production costs, low assortment and poor quality of agricultural production, the prevailing use of obsolete agricultural production technologies, Lack of market infrastructure but also marketing skills, insufficient support from professional associations, local public administration bodies as well as scientific and consultancy institutions in rural areas, the exchange rate of the national currency, which can be Favorable or not for agricultural exports etc. "With regard to the causes of the Moldovan agriculture crisis, Moldova is crossed by 12 billion cubic meters of water annually on the rivers Prut and Nistru. This amount is more than enough for the irrigation works of agricultural land in our country. However, one of the declared causes of the Moldovan agriculture crisis is the drought. Also the irrigation systems are in a deplorable state after the 35 years of exploitation, and money for their rehabilitation does not exist. The old problem of the irrigation systems From the Republic of Moldova pointed out several solutions at the meeting "Development of water management and hydromelioration in the Republic of Moldova: the current situation, priorities and perspectives", which took place at the Ministry of Agriculture. The total area of irrigable land is 144.6 thousand hectares. Currently there are 261 pumping stations for irrigation, of which 143 are functional and can provide the irrigation surface of 65 thousand hectares. You can also use the water of over 400 pools in the country, with which you can irrigate another 36 thousand hectares. For comparison, over the 2007 and 2009 droughts, more than 30,000 hectares of land were irrigated. This year, only 14,000 ha are irrigated. The low level of irrigation potential is conditioned by the high price of water, say specialists, a price that is in turn dictated by the small number of users of this service." In 2010, from the irrigation system of Dubasarii Vechi village in Criuleni district, more than 2500 ha were irrigated, the water price being 4 lei / m<sup>3</sup>, then in 2012 on the same territory, in the absence of subsidies for electricity, were irrigated only 300 hectares and the water tariff increased to nine lei, "said Marin Adam, Director of "Apele Moldovei" Agency.

According to the specialist, the southern area of Moldova is the most affected by the drought, and the water source for this territory is the Prut River.

"In an approximate study, we found that a hectare price with new irrigation systems and pumping stations, watering machines, etc. is 8,000-10,000 euros", added Marin Adam. "According to a development strategy for this sector, by 2020 we plan to increase the area of irrigated land up to 300 thousand hectares, flood-protected areas - up to 95 thousand ha, rehabilitated irrigation systems - up to 121.6 thousand hectares, As well as those with newly built irrigation systems - up to 116 thousand hectares and the creation of 32 associations of water users (AUA)", said the director of the "Apele Moldovei" Agency, mentioning that they needed 11 billion 463 Million lei. According to estimates, we annually lose a profit of over 400 million lei due to the lack of irrigation of the land. "We have sustainable water sources that could provide irrigation of up to 400,000 hectares", said the director of the project "Transition to a High-Performance Agriculture" under the Millennium Challenge Fund Program, Sergiu Iuncu.

"We have inherited over 78 centralized irrigation systems, covering 144,000 hectares of agricultural land. Currently, however, we irrigate 34-36 thousand hectares, ie only 2% of the total land area. We can not use the full capacity due to the irrigation system management model and the existing infrastructure. These systems were designed in a centralized economy where the area was managed by a small number of agricultural producers. Under these circumstances these systems are inflexible", Sergiu Iuncu said: "The Compact program is in progress. So far, the Water Users Associations Act and all necessary regulations for the application of this law have been elaborated and approved, the AUA monitoring and surveillance unit was created within the "Apele Moldovei" agency and 11 AUAs were created. From December to March 2013, we plan to sign the first seven management transfer agreements. The rehabilitation of the irrigation systems carried out under this program will benefit nine thousand agricultural producers from 34 localities in the country and more than 15 thousand ha will be irrigated", Sergiu Iuncu concluded.

As can be seen from the above-mentioned information, the macroeconomic crisis related to the agriculture and irrigation systems is a situation that can occur in any organization, in any situation and at any time.

The key word of the crisis at the macroeconomic level of agriculture and irrigation is inevitability, and therefore it is no longer important to find out the conditions by which we can evade such events, but rather what we can do to get out the best from them.

The impact that most experts have agreed upon is that a situation like this is a turning point for any system.

It can become a success or failure for the individual or organization that is "the victim".

An organization can suffer both physically and symbolically because of a crisis.

This is due to the fact that the subject of the crisis draws public attention to the organization and can lead to a negative image about it.

The situation is extremely dangerous given that the first to suffer is the reputation and through it, the entire organization.

The fulfillment of the mission of any branch of the national economy, especially the branch of agriculture, obviously depends on its relationship with the public or the consumer of its products and it is not advisable for it to lose its confidence in it and in the competent institutions that coordinate it.

Consequently, at the macroeconomic level of agriculture, something needs to be done to remedy the situation as soon as the crisis has been detected.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

The reform of agricultural policies both in Romania and in the Republic of Moldova is a process that will not only depend on the internal situation and evolution of the Community Agricultural Policy, but also on the evolution of the international situation, the strength of the two major competitors: the United States and The European Union. Livelihood agriculture produces inflation, driven by supply-demand imbalances and rising commodity prices, declining domestic market and increasing dependence on imports.

**BIBLIOGRAPHICAL REFERENCES:**

1. Barry McLonglin, Risk and Crisis Communication, McLonglin Multimedia Publishing Ltd., Ottawa, Canada, 1996, p. 10  
Chiciudean cited Ion Valeriu Tones, Crisis image Comunicare.ro, Bucharest, 2002, p. 39.
2. Bernard Dagenais, Profession of relationalist, Polirom, Iasi, 2002, p. 32.
3. Caroline Sapriel, Effective crisis management: Tools and best practice for the new millennium - Journal of Communication Management, London: 2003. Vol. 7.
4. Ion Chiciudean Valeriu Tones, Crisis image Comunicare.ro, Bucharest, 2002, p. 39, 43, 44, 45, 116.
5. John Burnett, *Managing Business Crises. From Anticipation to Implementation*, Quorum books, Westport, 2002, p. 219.
6. Jude Larkin, Michael Regester, crisis management and risk situations, Comunicare.ro 2003, Bucharest, Ion Chiciudean Foreword, p.45, 142, 143, 186.
7. Patrick Lagadec, Preventing Chaos in a Crisis-Strategies for Prevention, Control and Damage Limitation, translated into English by Jocelyn M. Phelps, McGraw-Hill Book Company, London, 1993, pp. 43, 210, 273.

**EXPLOATAREA RESURSELOR TURISTICE DIN BAZINUL HIDROGRAFIC SUPERIOR  
AL VĂII PRAHOVA ÎN CONDIȚIILE DEZVOLTĂRII DURABILE**

*VĂRVĂRUC Daniela, drd., Universitatea București  
STOICAN Mirela, lector, dr., Universitatea Bioterra București*

**Abstract:** *The interaction between nature and tourism activities leads to major changes in ecosystems. Identifying the risk of emergence of imbalances in the economic and ecological relations in tourism has caused global reactions, materialized in the emergence of the concept of sustainable development in tourism. This paper aims to analyze the impact of the tourism activity in the Prahova Valley Superior Hydographic Basin as well as its effects.*

Activitățile turistice spre deosebire de alte activități umane, în general sunt voluntare și se desfășoară din dorința de-a satisface nevoia de relaxare și odihnă. Turiștii preferă acele destinații cu rol recreativ, unde uită de obiceiurile vieții cotidiene și sunt atrași cu deosebire de arealele unde intervenția antropică este minimă. Relația dintre mediul înconjurător și turism are o semnificație deosebită, valorificarea și protejarea mediului înconjurător reprezentând condiția de bază în derularea activităților turistice. Valorificarea resurselor turistice trebuie să se realizeze prin respectarea unor norme și principii de dezvoltare durabilă. Aceasta presupune dezvoltarea tuturor formelor de turism, managementul și marketingul turistic care să respecte integritatea naturală, socială și economică a mediului, cu asigurarea exploatării resurselor naturale și culturale și pentru generațiile viitoare.

Poziția geografică favorabilă a zonei Valea Prahovei, între centrul și sudul țării a favorizat conturarea unei axe de legătură transcarpatică, ceea ce a contribuit la umanizarea accentuată a acesteia dovedită, fiind existența, pe doar, 22 km a 5 orașe (Comarnic, Sinaia, Bușteni, Azuga, Predeal) unde principala activitate o reprezintă turismul. Zona turistică Valea Prahovei constituie cea mai puternică concentrare de dotări turistice din Carpații Orientali. Valea Prahovei a devenit cea mai direct legătură transcarpatică și calea cea mai scurtă ce leagă orașul București cu unitatea montană. Complexul de stațiuni s-a dezvoltat implicit prin prezența muntelui și cursului râului Prahova.

Zona studiată reprezintă un spațiu cu numeroase resurse turistice naturale și antropice, resurse ce sunt puse în valoare prin amenajări specifice. Datorită potențialului turistic natural și antropic foarte variat din zona montană a Văii Prahova turismul se constituie drept elementul care determină valorificarea resurselor prin numărul de turiști care vizitează sau tranzitează zona. Protejarea naturii și conservarea componentelor sale devin, pentru turismul de pe Valea Prahovei, o necesitate și obligativitate, acțiunile întreprinse în acest sens și aspectele legislative contribuind la protecția potențialului turistic. Cadrul legislativ cuprinde numeroase reglementări cu privire la protecția mediului înconjurător și a diminuării efectelor negative, dar datorită nerespectării normelor legale s-au identificat numeroase dezechilibre în cadrul acestei zone turistice, fapt ce afectează dezvoltarea durabilă în turism.

Componentele cadrului natural sunt foarte numeroase și cu un grad variat de însemnătate și importanță pentru activitatea turistică. Materia primă a activităților turistice este reprezentată de ansamblul condițiilor naturale care prin specificul lor determină și favorizează apariția fluxurilor turistice. Fondul turistic natural este un factor de atractivitate esențial. Potențialul turistic natural cuprinde componentele mediului înconjurător care prin specificul lor prezintă interes turistic și sunt valorificate în scop turistic. Principalele categorii de resurse turistice care aparțin cadrului natural sunt reprezentate de: structurile geologice și relieful, condițiile climatice, hidrografia și componentele.

Potențialul turistic antropic cuprinde totalitatea resurselor turistice create de către om cu rol istoric, cultural, tehnico-economic și socio-demografic. Acestea au apărut și s-au dezvoltat în timp, ele fiind create inițial cu alte scopuri ulterior au devenit reprezentative pentru o anumită regiune sau etapă istorică, socială, culturală sau tehnică. Atractivitatea obiectivelor turistice antropice este determinată de dimensiune, inedit, vechime și unicitatea lor. Potențialul turistic antropic constituie „rezultatul gândirii și activităților multiple ale oamenilor de-a lungul mileniilor”[8]. Valoarea turistică a zonei este determinată și de varietatea mare a componentelor potențialului turistic antropic, acestea fiind percepute ca atracții turistice de mare interes cu rol cognitiv, cultural și educativ pentru toate segmentele de turiști. Prin componentele sale potențialul turistic antropic contribuie la dezvoltarea formelor de turism: cultural, urban, științific, religios, istoric, etc. Valea Prahovei este considerată o regiune de mare interes turistic deoarece alături de obiective turistice naturale concentrează numeroase edificii cultural-istorice, religioase, științifice, tehnico-economice și artistice cu valoare semnificativă.

Multe dintre obiectivele turistice naturale și antropice sunt incluse în patrimoniul național sau mondial, fapt pentru care este foarte important să existe preocupări pentru protecția și conservarea lor. De aceea este necesar ca dezvoltarea turismului să

se realizeze echilibrat, să nu fie deteriorat și afectat mediul înconjurător, resursele turistice să nu fie exploatate în mod excesiv și să se evite orice formă de poluare.

Efectele pozitive ale practicării activităților turistice sunt vizibile în plan social și economic având în vedere faptul că turismul este considerat o activitate majoră cu largă influență asupra celorlalte domenii ale economiei. Practicarea necontrolată a diferitelor forme de turism poate avea un impact negativ asupra mediului natural și determină încălcarea principiilor privind dezvoltarea durabilă.

*Impactul activității turistice asupra economiei zonei.* Turismul acționează asupra comunității locale din mai multe perspective, impactul având drept urmare consecințe pozitive sau negative. Asupra mediului economic, social și politic impactul turismului se materializează prin evoluția economică a zonelor de interes turistic, turismul fiind sectorul economiei care la noi în țară și în mod special pe Valea Prahovei contribuie în mod substanțial la creșterea productivității. La nivel local determină creșterea economică, echilibrul balanței de plăți, stabilitatea forței și o bună utilizare a forței de muncă, fiind considerat o pârgie de atenuare a dezechilibrelor interregionale” [9].

Prin intermediul turismului se înregistrează o evoluție economică a zonei vizate și se pot obține beneficii determinate de investițiile realizate ceea ce atrage după sine și conturarea unor noi locuri de muncă. Cererea turistică determină o adaptare a ofertei, ceea ce se materializează prin construirea unor noi structuri de primire, turismul acționând astfel ca un element dinamizator al sistemului economic. „Dezvoltarea turismului aduce beneficii economice și altor ramuri ale economiei, nu doar industriei turistice. Spre exemplu, îmbunătățirea facilităților de transport, a calității apei sau a serviciilor de salubritate are efecte pozitive atât asupra populației destinației turistice, cât și a întreprinderilor care își desfășoară activitatea acolo” [10].

Din punct de vedere profesional persoanele active își adaptează pregătirea profesională cerințelor pieței și apar grupe profesionale aparte precum: cameriste, recepționeri, ospătari, somelieri, lucrători concierge. Un exemplu relevant în acest sens este orașul Azuga care până în anii 1990 era un oraș exclusiv industrial (fabrica de sticlă, fabrica de hârtie, fabrica de șamotă, fabrica de bere) în prezent a cunoscut o adaptare a specificului activităților îndreptându-se către sectorul terțiar. Populația activă disponibilizată din industrie au avut posibilitatea să ocupe noi locuri de muncă în profesii ce deservesc turismul.

Localnicii din zonele turistice pot cunoaște influențe în privința modului de viață exercitate de standardele noi introduse de turiști. Relațiile interumane între turiști și localnici determină realizarea unor schimburi culturale și lingvistice în mod reciproc.

Elementele tradiționale specifice pot fi integrate în activitatea turistică, devenind astfel o resursă turistică atractivă. În acest fel se poate contura dezvoltarea unei producții artisanale prin care este valorificată materia primă autohtonă și forța de muncă locală. Renumite sunt în acest sens centrele comerciale de la Poiana Țapului și Comarnic.

*Impactul turismului asupra peisajului zonei.* Peisajul constituie una dintre cele mai importante resurse turistice și cuprinde totalitatea elementelor biogeografice și rețeaua hidrografică. Frumusețea naturii și a peisajelor generate de această pot fi afectate de depozitarea necontrolată a deșeurilor, deversarea apelor menajere, tăieri masive ale pădurilor, construcții neadaptate specificului local și neglijența turiștilor pentru natură. În Munții Bucegi se întâlnesc frecvent cazuri de defrișări, defolierea copacilor, escavări ale versanților ceea ce determină o degradare pe ansamblu a peisajului, natura și frumusețea ei fiind puternic afectate. Pentru a înlătura aceste efecte negative este necesar să se aplice măsuri de executare în termene cât mai scurte a unor lucrări de modernizare, să se refacă degradările suferite de natură și să se aplice măsuri de protejare a peisajului.

*Impactul turismului asupra învelișului biogeografic zonei.* Învelișul biogeografic este foarte afectat datorită circulației turistice intense, iar practicarea cu precădere a turismului neorganizat determină prejudicii însemnate. Pădurea are un important rol social-recreativ și estetic-peisagistic, iar suprafețele împădurite sunt supraexploatare în deosebi la sfârșit de săptămână, turiștii contribuind vizibil la degradarea peisajului prin tasarea covorului vegetal și abandonarea resturilor menajere în spațiile de campare. Degradarea monumentelor și rezervațiilor naturale localizate în special în Parcul Natural Bucegi este determinată în mare măsură de activitățile turistice necontrolate, deteriorarea lor determinând prejudicii majore din punct de vedere științific, dar și economic prin scăderea posibilităților de valorificare pentru turism. Intervenția turiștilor asupra unor monumente ale naturii prin aplicarea unor însemne particulare (Babele, Sfînxul) au drept urmare degradări ale acestora și chiar modificări ale aspectului.

Turismul are în prezent tendința de-a deveni un fenomen de masă, ceea ce va determina în viitor intensificarea presiunilor antropice asupra mediului înconjurător și degradarea resurselor turistice, fapt ce se va răsfrânge asupra atractivităților turistice ale destinațiilor. Conceptul de durabilitate în turism presupune valorificarea în prezent a resurselor turistice cu asigurarea exploatării resurselor naturale și antropice și pentru generațiile viitoare. Pentru protejarea obiectivelor turistice și prevenirea degradării lor este necesar să se realizeze o exploatare rațională astfel încât valorificarea lor în scopuri turistice să nu depășească limitele capacității de suport. Astfel este necesar să se realizeze în prealabil studii de amenajare teritorială astfel încât organizarea spațiului să se facă în mod rațional și eficient.

Relația turism-mediul înconjurător este foarte importantă pentru dezvoltarea și desfășurarea turismului fiind necesar aplicarea unor măsuri de ocrotire și conservare a mediului ambiant. Distrugerea echilibrului ecologic este în general rezultatul intervenției brutale a omului asupra peisajului și resurselor naturale. Valea Prahovei înregistrează o circulație turistică intensă, ceea ce impune stabilirea și aplicarea unor măsuri privind protecția mediului înconjurător:

- Conservarea și protejarea obiectivelor turistice naturale și antropice în scopul utilizării și pentru generațiile viitoare;
- Identificarea și aplicarea unor măsuri de conștientizare privind conceptual de protejare a mediului atât de către populație cât și de către vizitatori;
- Resursele turistice să fie exploatate într-un mod rațional astfel încât să nu se depășească ritmul lor de regenerare și reciclare;
- Obiectivele turistice, arealele și traseele să fie amenajate și organizate adecvat;
- Organizarea corespunzătoare a zonei montane astfel încât să favorizeze dezvoltarea turismului montan prin identificarea domeniilor schiabile și a peisajelor atractive;
- Dezvoltarea sentimentului de respect și dragoste pentru natură atât în rândul turiștilor cât și al localnicilor.

*Concluzie.* Printr-o analiză de ansamblu privind protecția și conservarea mediului se poate constata faptul că prin acțiunea de creștere a calității serviciilor turistice și intensificarea circulației turistice se produc schimbări în echilibrul ecologic, ceea ce necesită identificarea și aplicarea măsurilor de stopare a acestor dezechilibre.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Indiferent de formele de turism practicate în stațiunile montane de pe Valea Prahovei în prezent se aplică măsuri care au în vedere o bună relație între turism și mediul înconjurător. Prin ecomanagement se încearcă eliminarea risipei și identificarea și aplicarea unei tehnologii și metode care ofere o creștere a pragului de rentabilitate. Proprietarii unor unități de cazare din Sinaia și Predeal folosesc în prezent tehnologii alternative precum panouri solare și arderea paletelor de rumeguș. Etichetarea ecologică în toate structurile de primire turistică are rolul de-a conștientiza clienții cu privire la protejarea mediului și modificarea comportamentului în acest sens.

În anul 2007 în cadrul unui proiect numit Dezvoltarea Durabilă în Turism, finanțat de Guvernul Elveției și implementat de Organizația pentru Dezvoltarea Industrială a Națiunilor Unite în parteneriat cu Ministerul pentru Întreprinderi Mici și Mijlocii, Comerț, Turism și Profesii Liberale s-a demarat aplicarea unor măsuri ecologice în stațiunile montane de pe Valea Prahovei. În cadrul proiectului era prevăzut aplicarea unor indicatori de referință pentru un număr de 15 hoteluri prin care să asigure acestora un statut superior, apreciat pe piața hotelieră internațională. Prin metodele de instruire personalul hotelier urma să fie format în spiritul Responsabilității Sociale (CSR) și Producției Curate (PC). Acest program a fost demarat, dar derularea lui s-a realizat nerespectând obiectivele propuse astfel rezultatele obținute nu au fost cele așteptate.

Principala problemă în prezent o reprezintă lipsa de interes a agenților economici și a autorităților locale privind necesitatea aplicării unor norme de dezvoltare durabilă în turism și importanța protejării și conservării mediului înconjurător.

**REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:**

1. Băltărețu A., Amenajarea turistică și dezvoltarea urbană, Editura Universitară, București, 2010.
2. Căndea M., Simon T., Bogan E., Patrimoniul turistic al României, Editura Universitară, 2012, București.
3. Ciangă N., Turismul din Carpații Orientali, Studiu de geografie umană, Editura Universitară Clujeană, Cluj-Napoca, 1998.
4. Ciangă N., Le potentiel balneo-turistique des monts de la Roumanie, avec reference special aux moyenns montagnes, Revue Roumaine de G.G.G. serie Geographie, tom. 25, 1, citat în Turismul în carpații Orientali, Studiu de geografie umană, Presa Universitară Clujeană, Cluj-Napoca, 1998.
5. Cocean P., Geografia turismului, Editura Focul Viu, Cluj-Napoca, 2004.
6. Oprea R., Bazinul montan al Prahovei. Studiul potențialului natural și al impactului antropic asupra peisajului, Editura Universitară, București, 2005.
7. Velcea V., Velcea I., Valea Prahovei, Editura Științifică, București, 1965.
8. Mihai Ielenicz, Laura Comănescu, Editura Didactică și Științifică, București, 2006, pag. 9.
9. Istrate Ion, Bran Florina, Roșu A., Economia turismului și mediului înconjurător, Editura Economică, București, 1996, pag 41.
10. Neacșu Nicolae, Baron Petre, Snak Oscar, Economia turismului, Editura Pro Universitaria, București, 2006, pag. 76.

**VALORILE EUROPENE ALE EDUCAȚIEI ȘI MULTICULTURALISMULUI ÎN SUPTUL  
DEZVOLTĂRII DURABILE. CONTEXTUL REPUBLICII MOLDOVA**

*TROFIMOV Victoria, asist. univ., cercetător,  
Universitatea de studii politice și economice europene „Constantin Stere”,  
Republica Moldova*

**Abstract:** *Building a welfare state - based on modern values, rationally structured sustainable economy, well-formed labor force, decent income and decent life for all members of society and last but not least with harmonious relations with external partners - is undoubtedly an imperative for any country, including the Republic of Moldova. At the same time, an essential component of sustainable development is its social dimension, and so human is the key factor in promoting the values of a new, prosperous and sustainable economy. In the context of the European way of development of the Republic of Moldova, the values of education, multiculturalism, good professional training gain special valences in any field of economic and social life. In this article, our aim is to evaluate the strengths and the weaknesses faced by the Republic of Moldova in order of its harmonious integration into the realities of a multicultural Europe.*

**Keywords:** *sustainable development, European values, human capital, education, multiculturalism, European integration.*

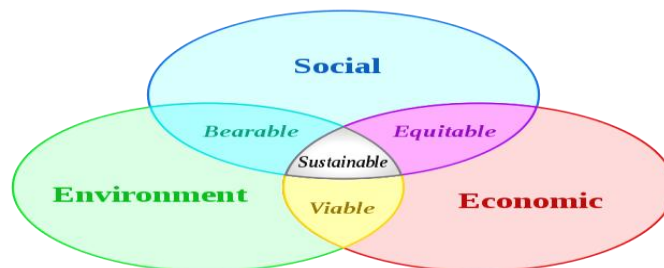
Edificarea unui stat al bunăstării, a unei societăți cu economie durabilă avansată, fundamentată pe o știință modernă, fără îndoială, este un imperativ al timpului. Nu întâmplător, sintagma „*economie durabilă*”, apărută relativ recent, se face auzită tot mai des. Una din cele mai cunoscute definiții ale conceptului apare în 1986, în raportul Comisiei Brundtland cu genericul „Viitorul nostru comun”, conform căruia economia durabilă reprezintă o astfel de organizare, care-și propune să utilizeze cât mai eficient resursele de care dispune, cu scopul de a „satisface nevoile prezentului, fără a compromite șansele generațiilor viitoare de a satisface nevoile lor” [15, 18]. Pentru a satisface acest deziderat, dezvoltarea durabilă implică trei dimensiuni:

- creșterea economică (exprimată prin indicatorii macroeconomici agregați, în special prin evoluția PIB);
- dezvoltarea umană (caracterizată sintetic prin decența nivelului de venituri, accesibilitatea și calitatea serviciilor de sănătate, instruire, asigurarea drepturilor omului, egalitatea de șanse etc.);
- dezvoltarea și conservarea mediului ambiant – starea căruia o demonstrează situația lui actuală și perspectivele de valorizare pe viitor a resurselor naturale.

În opinia noastră, Figura 1 prezintă elocvent interdependența celor trei componente ale dezvoltării durabile și stările de interferență între ele, care, în interacțiunea lor sinergică [17], conduc la un rezultat cumulat de sustenabilitate.

Evident, dezvoltarea durabilă presupune o conexiune directă cu existența unui nivel adecvat înalt de educație a populației și respectiv a unui sistem eficient de educație în țară. Aceasta deoarece pentru o coexistență și interacțiune armonioasă și sinergică dintre om și mediul ambiant sunt necesare cunoștințe. Doar prin cunoștințe putem obține noi produse - mai performante, mai competitive, mai scientintensive, care pot ridică la un nivel calitativ nou de decență viața persoanelor concrete și a societății în ansamblu. Dar totodată, conduc la apariția unor noi locuri de muncă, mai bine remunerate, dar care solicită noi competențe din partea candidaților. Astfel, ponderea locurilor de muncă care necesită o calificare înaltă a crescut de la 20% la mijlocul sec. XX până la cca 60% actualmente. Odată cu apariția locurilor de muncă mai performante, crește cererea la noi cu-

noștințe, manifestată inclusiv prin majorarea cererii la serviciile educaționale, care se solicită tot mai specializate, tot mai diversificate. Respectiv, jocul forțelor pieței va conduce inevitabil la o creștere a ofertei lor.



**Figura1. Interdependența dimensiunilor dezvoltării durabile**

Sursa: [https://ro.wikipedia.org/wiki/Portal:Dezvoltare\_durabila]

În economia cunoașterii principalii factori ai dezvoltării devin cunoștințele și capitalul uman – ca generator, purtător și utilizator al lor. Cifrele vorbesc de la sine: 90% din ansamblul savanților și inginerilor din istoria omenirii sunt contemporanii noștri, iar 90 la sută din toate cunoștințele omenirii s-au produs în ultimii 30 ani [2, p. 19].

Totodată, exprimăm ferma convingere că, dacă nu va exista un nivel adecvat de cultură, de mentalitate, care, de fapt, se moștenește prin generații, dacă nu va exista o atitudine responsabilă față de tot ce avem și vom avea, șansele de a edifica o societate durabilă pot fi compromise. Deoarece educația e un concept complex, care, în opinia noastră, în afară de cunoștințe implică o profundă latură atitudinală, implicit emotivă, de responsabilitate față de aplicarea cunoștințelor propriu-zise. Astfel, devine imperioasă o simbioză, o continuitate între generații, o stare de înțelegere între ele, în obiectivul de a edifica, în primul rând, o *societate responsabilă*. Astfel, e primordial să creștem o nouă generație responsabilă, care, la rândul ei, să o crească pe alta, oamenii fiind purtătorii cunoașterii și a valorilor și cei care edifică viitorul, benefic sau malefic. În acest context, sarcina principală e să instruiem adecvat generația în creștere, să avem indivizi înzestrați cu cunoștințe (adică educați) și suficient de culti (adică responsabili) pentru a purta de grijă la ceea ce rămâne după ei. Pentru a ne distanța tot mai mult de atitudinea deja proverbială „Après nous – le déluge”.

În susținerea acestor afirmații se aliniază elocvent un șir de tendințe importante ale lumii contemporane cu privire la educație:

- *creșterea ponderii persoanelor cu studii superioare*. Între mijlocul anilor '50 și anii '90 efectivul studenților în școala superioară a țărilor dezvoltate s-a majorat de 10 ori, doar în anii '80 crescând cu o treime, deosebit de spectaculos în Franța, M. Britanie, SUA, Grecia. S-a produs o veritabilă tranziție de la studiile superioare „elitiste” la caracterul lor de „masă”. În țările europene între 30-70% de absolvenți liceeni continue studiile în școala superioară. Și Republica Moldova va se aliniază rapid la aceste tendințe, existând, totuși, anumite specificități [1].
- „moda” de a avea 2-3 *studii superioare, deseori în diverse domenii*. Prin aceasta generația tânără devine mai competitivă pe piața muncii, dotată cu o cultură generală mult mai vastă, căutând să găsească aplicare aspirațiilor pe care le are;
- *orientarea spre instruire superioară a descendenților din familii fără tradiții de studii superioare*, adică bunicii și părinții cărora nu le aveau. Fapt ce denotă o creștere a ponderii valorii studiilor superioare în societate și chiar producerea unei mutații de mentalitate în acest sens, deoarece orientarea spre un nivel superior de instruire începe practic în perioadă timpurie de constituire a personalității, adică în cadrul familiei.
- *diversificarea și specializarea continuă a instruirii*. Promovarea principiului LLL – „Long Life Learning”. Realitatea atestă că instruirea continuă și creșterea gradului de calificare conduce la majorarea în mediu cu 25% a remunerării muncii;
- *multiculturalismul și „cultul” limbilor străine* – în calitate de premisă a comunicării, informării, mobilității. Menționăm aici Republica Moldova are un avantaj notoriu, acela că majoritatea populației este absolut bilingvă din fragedă copilărie, aceasta fiind poate unica consecință pozitivă a studierii obligatorii și utilizării cvasitotale a limbii ruse în perioada sovietică. Dar actualmente, în arealul cultural național, avem tineri cu 4-5-6-7 limbi posedate fluent. Deci, avem o generație în creștere cu calitate absolut noi. Și ele devin o normă, deoarece concurența pentru „un loc mai bun sub soare” impune astfel de exigențe. Totodată, pentru a atinge dezideratul unei economii durabile, bazate pe educație și cunoștințe, trebuie să evaluăm realist ce avem, atât oportunități, cât și impedimente:
- *conform Indicelui Dezvoltării Umane (IDU)*, în 2016, Republica Moldova se clasează pe poziția 107 din 188 de țări și teritorii, fiind în topul categoriei de dezvoltare umană medie. Printre țările CSI, doar Turkmenistanul are o poziție inferioară - locul 111 [8];
- *economia rămâne slab dezvoltată*, PIB-ul înregistrând o evoluție instabilă (trend pozitiv între 2008-2016, dar cu „prăbușiri” negative în 2009, 2012, și 2015) și un nivel scăzut al PIB per capita (estimativ \$ 5.288 în 2017, la PPP). Spre comparație, se estimează că România va înregistra un PIB per capita (la PPP) de \$ 23.709 în 2017 [16];
- *precaritatea asigurării cu resurse* și chiar lipsa unor resurse foarte importante, cum este, de exemplu, cea energetică (Republica Moldova importă peste 90% din ele). Cu toate acestea, la timpul oportun s-a ratat participarea la construcția în comun cu România a centralei electrice nucleare de la Cernavodă.
- *reevaluarea atu-urilor tradiționale ale economiei moldovenești*, cum ar fi:
  - a) așezarea geo-politică (în centrul Europei, dar „în calea tuturor relelor”, vorba cronicarului Grigore Ureche) [22];
  - b) densitatea înaltă a populației (117 pers. pe km.p.) [21];
  - c) puternice procese de îmbătrânire și depopulare, cauzate de emigrarea masivă a populației în vârstă de muncă peste hotarele țării pentru a căuta surse decente de existență;
  - d) calitatea solurilor, care sunt profund degradate din cauza agriculturii intensive iresponsabile, promovate în perioada economiei centralizate;



CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

- e) deficitul resursei acvatice. Deși scădată de două mari fluvii – Prut și Nistru, Republica Moldova are o situație deplorabilă la capitolul calității apei potabile;
- f) clima cu surprize neplăcute, gen secete, ploi torențiale, inundații, înghețuri timpurii sau tardive, realitate ce constituie un factor major de risc, în special pentru domeniul agricol care rămâne un domeniu principal de specializare economică a țării.
- *incidența mare a sărăciei*. Conform unor cercetări, 44 mii persoane (sau 1,2% din total populației) sunt săraci multidimensional, în timp ce 90 mii (sau 2,5% din total populației) trăiesc foarte aproape de limita sărăciei multidimensionale. [8] Deși rata sărăciei la nivel național s-a redus de la 68 la 27 procente în perioada 2000-2004 și a continuat evoluția descendentă (atingând nivelul de 11.4% în 2014), Republica Moldova rămâne una din cele mai sărace țări din Europa [4].
- *avem un sistem de valori parțial ruinat*, din car se trage și povara grea a fenomenelor asociale (corupție, nepotism, cumătrism ș.a.). Asemenea realități sunt adânc înrădăcinate în societate, fiind extrem de greu de descoperit și de eradicat.
- dar poate cea mai gravă problemă rămâne deja menționata *emigrare de proporții*, cu consecințe extrem de serioase și durabile. Conform estimărilor, peste hotare se află plecați cca 1 milion de persoane, iar în 2015 aproximativ 19% din PIB sunt acoperite prin remiteri de peste hotare, cu trend de scădere (33% - în 2008). Problema exodului populației conduce la grave consecințe, în special pe perioadă lungă de timp. Estrem de alarmant în acest proces este plecarea cadrelor de înaltă calificare [5].
- dacă în prezent *problema demografică* este acută, manifestată prin natalitate scăzută (drept consecință a emigrării, urbanizării, creșterii gradului de incluziune socială a femeilor, creșterii perioadei de studii etc.), apoi în viitorul apropiat ne amenință o catastrofă demografică de proporții. În ultimii ani, Ministerul Educației din Republica Moldova este nevoit să închidă mai multe școli, cauza principală fiind numărul insuficient al copiilor de vârstă școlară, din mai multe cauze – îmbătrânirea populației, emigrare. Spre exemplu, coeficientul total de îmbătrânire a populației are un trend negativ (13,6 în 2005 și 16,7 în 2016), în condițiile când valoarea lui de 12 și mai mult este deja calificată drept îmbătrânire demografică [21].

Cele relatate mai sus denotă un șir de probleme majore ale țării noastre din perspectiva dezvoltării durabile. Totuși, pentru a fi optimiști și a ne baza pe oportunitățile de care dispunem, menționăm că cea mai de valoare resursă a țării rămâne în continuare *potențialul uman puternic*. Pe care încă îl mai avem. Și care este bine instruit și cu capacitate înaltă de învățare. Iar în lumea contemporană, forța motrice a progresului – concurența, tot mai mult devine concurența cunoștințelor, deci a capitalului uman. Și dacă vrem într-adevăr să ajungem la o economie decentă și competitivă – asta fiind unica noastră șansă de a ne plasa printre țările europene prospere – trebuie să ne aliniem la una din valorile europene de bază – educația. Ceea ce presupune realizarea a câteva obiective importante, dintre care menționăm *creșterea gradului de cultură*, deoarece în bagajul de cunoștințe generale al unui segment important al generației active din Republica Moldova există o mare pată albă, cauzată de intoxicarea cu ideologia sovietică, promovată vehement prin toate mijloacele și la toate vârstele, decenii la rând, practic la trei generații de populație băștinașă. Dar, după cum se știe, formarea mentalității, a percepției vieții începe de timpuriu. De aceea este foarte important de a informa/instrui/educa corect generația tânără, dar e absolut necesar de a nu uita și de generația deja trecută de prima tinerețe, care participă activ la edificarea mediului cultural din țară, dar influențează și viitorul țării prin activitate electorală.

Un alt obiectiv este necesitatea *cultivării / restabilirii unui sistem de valori european* – în calitate de condiție primordială a dezvoltării durabile. Pare trivial pentru o societate modernă care ne considerăm, dar e vorba de (re)punerea în drepturi depline a valorilor fundamentale: libertatea cuvântului, drepturile omului, egalitatea, toleranța, informarea, atitudinea față de „cei mai triști ca noi”, toleranță față de cei care sunt altfel decât noi.

În acest scop este imperioasă *modernizarea reală a sistemului educațional, prin:*

- a) diversificarea și eșalonarea instruirii, cum se face în multe țări;
- b) dezvoltarea și susținerea formării continue, conform principiului LLL;
- c) modernizarea paradigmei educaționale: de la educația statică contemplativă – la cea dinamică și creativă și formarea gândirii critice.

Totodată, e necesară *adaptarea Codului Muncii la noile realități*, deoarece actualmente, cu remunerările simbolice pe care le avem, suplimentele pentru un grad superior de instruire sunt și mai simbolice și astfel instruirea continuă devine demotivantă.

O necesitate demult așteptată este *realizarea de facto a legăturii studiilor profesionale cu activitatea practică*, cum este în multe țări europene – prin efectuarea de stagii reale la întreprinderi și chiar instruire prin alternanță. inclusiv direct la locul de muncă. La noi deseori stagiile practice sunt formale.

Totodată, este important „să nu inventăm bicicleta” și pe cât e posibil să împrumutăm și să adaptăm bunele practici, existente și funcționale în alte țări. Sistemele de pregătire a cadrelor din bătrâna Europă au fost testate de veacuri. Iar noi deseori nu ne putem debarasa de clișeele sovietice. De aceea este importantă *ajustarea continuă și fermă a sistemului național de formare profesională la cel european*. Procesul de la Bologna, început în Republica Moldova în anul 2005 constituie fundamentul acestei racordări și o miză importantă în chestiunea recunoașterii diplomelor.

Un obiectiv extrem de important este *promovarea activităților pentru dezvoltarea și conservarea mediului*, deoarece acesta este un aspect fundamental al conceptului de dezvoltare durabilă, dar și a gradului de maturitate civică a unei națiuni. O bună practică în acest sens este dezvoltarea turismului ecologic. Astfel de activități pot produce multiple consecințe benefice la toate nivelele – ocupare, venituri, dezvoltare durabilă a mediului rural, etc.

O problemă importantă este *educarea și promovarea multiculturalismului, bazat pe toleranță* – prin abolirea discriminării în general, a celei de rasă, de sex, religioasă – în special. În condițiile unei structuri etnice complicate a populației în Republica Moldova o semnificație deosebită are onorarea valorii multiculturalismului și a respectului minorităților naționale.

*Concluzie*. Laureatul Premiului Nobel Amartya Sen, în lucrarea sa „*Développement comme liberté*” („Dezvoltarea ca libertate”), menționează că „dezvoltarea este procesul prin care oamenii sunt capabili să-ți extindă libertățile reale și opțiunile”. Educația și cultura sunt acei factori importanți care cresc autorespectul și încrederea în forțele proprii, contribuind ca personalitatea să devină cu adevărat liberă [11].

Cele relatate denotă elocvent că nu putem vorbi despre dezvoltare economică durabilă fără să vorbim despre dezvoltare umană. Și viceversa. Acestea presupun existența unor aspirații materiale, intelectuale, morale și spirituale, care țin de sistemul

și de gradul de educație și cultură al populației, ce determină membrii societății să contribuie la procesele de dezvoltare și creștere economică, conservând, în același timp, valorile umane esențiale. Cu atât mai mult crește importanța acestor valori odată cu intensificarea proceselor migraționiste și constituirea unui areal veritabil multicultural pe continentul european, la care tinde să se alinieze și Republica Moldova, prin aspirațiile sale declarate de integrare europeană.

#### REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:

1. *Comunicat de presă al Consiliului Rectorilor din Republica Moldova din 08 august 2017*. - <http://www.ase.md/ro/comunicat.html>
2. Duca, Gh. *Contribuții la societatea bazată pe cunoaștere*. Chișinău, Știința, 2007.
3. *European culture 2015*. Conference proceedings. 13th edition. 29-31 October 2015. – Cluj-Napoca, Editura Fundației pentru Studii Europene, 2016, 306 p.
4. *Evaluarea sărăciei în Republica Moldova 2016*. World Bank Report. - <http://documents.worldbank.org/curated/en/715861467989513808/pdf/105722-WP-P151472-PUBLIC-ROMANIAN-Moldova-Poverty-Assessment-2016.pdf>
5. INFOGRAFIC: *Evoluția remitențelor în 2000-2016. Economia pierde un pilon important*. - <http://moldnova.eu/ro/infografic-evolutia-remitentelor-2000-2016-economia-pierde-un-pilon-important-12668.html/>
6. Prohnițchi, V. Oprunenco, A. *Moldova 2009: Raport de stare a țării*. Chișinău, 2010.
7. *Promoting sustainable urban development in Europe. Achievements and opportunities*. – European Commission. Directorate-General for Regional Policy, 2009.
8. *Raportul Dezvoltării Umane 2016*. - <http://report.hdr.undp.org/>
9. *Raport ONU privind dezvoltarea umană, 2009*. Depășirea barierelor: mobilitatea umană și dezvoltarea. Geneva, 2009.
10. *Raport privind sărăcia și impactul politicilor în Republica Moldova*, Ministerul Economiei, 2009. - Chișinău, 2010.
11. Sen, A. Amartya. *Développement comme liberté*. - Paris, 2006.
12. Trofimov, V. *Aspecte ale incidenței procesului cunoașterii în formarea capitalului uman*. „Studia universitatis”. - Universitatea de Stat din Moldova, Chișinău, 2008, nr. 3(13), p. 114-119.
13. Trofimov, V. *Development opportunities for Eastern European countries: multicultural experiences arising from the management of academic mobility in the framework of EMINENCE projects*. / V. Trofimov. // Language and Literature in the Context of Intercultural Communication: Materiale conf. intern., Vanadzor, 18-19 Octombrie, 2016 / Universitatea de Stat din Vanadzor, Armenia. – Vanadzor: SUV, 2016. - P. 352-358.
14. Trofimov, V. Haller, A.-P. *Educația și cultura – factori importanți ai egalității de șanse, creșterii și dezvoltării economico-sociale*. Materiale Conferință științifică internațională „Instruirea și cercetarea: modalități de integrare”. Chișinău: ASEM, 2008. – Chișinău: Ed. ASEM, 2008, p. 231-238.
15. WCED (World Commission on Environment and Development) (1987) *Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future*, accessed at: <http://www.un-documents.net/our-common-future.pdf>
16. World Economic Outlook Database. - <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/01/weodata/weorept.aspx?sy=2014&ey=2021&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&pr1.x=65&pr1.y=18&c=921&s=NGDPD%2CNGDPDPC%2CPPPGDP%2CPPPPC&grp=0&a>
17. [www.dexonline.ro](http://www.dexonline.ro)
18. <http://www.eytv4scf.net/wced-ocf.htm>
19. [www.gov.md](http://www.gov.md)
20. [www.statistica.md](http://www.statistica.md)
21. [http://www.statistica.md/public/files/publicatii\\_electronice/Anuar\\_Statistic/2016/AS\\_2016.pdf](http://www.statistica.md/public/files/publicatii_electronice/Anuar_Statistic/2016/AS_2016.pdf)
22. <http://www.librariaelectronica.com/2011/07/letopisetul-tarii-moldovei-de-cand-s-au.html>

#### MODERN PROJECT MANAGEMENT

*VORNICU Iuliana, First Level Teacher Certification,  
I. V. Liteanu-Technological High School, Iiteni, Suceava, Romania  
ONUȚU Elena-Simfonia, First Level Teacher Certification,  
Alexandru cel Bun College, Gura Humorului, Suceava, Romania*

**Abstract:** *Modern project management is defined as planning, organizing, upgrading and controlling all aspects of a project, as well as motivating all involved to achieve the project objectives in safety within the time, cost and performance criteria set. The adjective "modern" emphasizes the extension of the concept to a variety of aspects (domain, cost, time, quality) as opposed to its traditional definition, focusing only on cost and time. The basic purpose of initiating a project is to achieve certain objectives.*

**Keywords:** *modern project management, planning, policies, progress.*

Modern project management is defined as planning, organizing, upgrading and controlling all aspects of a project, as well as motivating all involved to achieve the project objectives in safety within the time, cost and performance criteria set. The adjective "modern" emphasizes the extension of the concept to a variety of aspects (domain, cost, time, quality) as opposed to its traditional definition, focusing only on cost and time. The basic purpose of initiating a project is to achieve certain objectives.

Practically, the modern project management exceeds the classical business approach limits by implementing an extremely clear initial planning through a discipline that generally characterizes the project environment, through a modern organization of the staff structure, a different approach upon budgets, quality and risk, in order to deliver a new product or service, successfully manufactured under the critical conditions of a tightly agreed deadline and budget.

The current experience shows that using modern project management leads to better control over resources and better customer relationships. A significant proportion of users report less time for development, lower costs, higher quality and higher profit margins. Other observed benefits are: narrower focus on results, better interdepartmental coordination and higher employee morale.

On the negative side of the list there are highlighted: an increase in the complexity of the organization, a tendency to violate the company's policies, taking into account the increased degree of autonomy; a limited number of companies report a rise in costs, organizational difficulties and staffing.

Thus, it appeared the need to analyze, substantiate and streamline the theoretical and practical, classical and modern knowledge and methodology when it comes to conceiving or developing a project.

Some of the benefits created as a result of structuring activity on projects are:

- there is a unity of applied approaches and methodologies;
- the projects are carried out according to a standardized procedure;
- the standardization also extends to the reporting methods, monitoring project progress, disseminating intermediate and final results;
- the project management activity gains a high professional qualification;
- the methods of mitigation and countering risks are also unitary;
- each developed project gains visibility throughout the organization;
- the use of specific project management tools becomes predictable and therefore more efficient;
- the profitability of the projects run by the organization increases;
- since a predictable standard procedure is applied, which has proved viable, the possibilities of failure are diminishing.

As a result of the new way of structuring the departments, project-based organizations can face the phenomenon of redundancy in different projects. There is also the possibility of excessive bureaucracy. However, organizations are willing to accept any shortcomings, which are weighted by the efficiency and maximum quality of the project.

As we have already mentioned, the project management aims to achieve a product or service that meets the needs expressed. The needs are defined by users and it is indispensable to be understood by the supplier of the product or service, who must also take into account the impact they will have on the community. This law applies to all types of projects, whatever their scope. In order to achieve this goal, the project partners constituting a project consortium and the suppliers of product or service must manage all the technical, economic, social, political, cultural parameters on which the project implementation depends, as well as the relationships between them. The impact on the product or service is considered and the emphasis should be on the notion of service expected by the user.

The means by which the objective of a project is fixed is the specification. The specification is defined as the quantifiable expression of the characteristics that the product or service of a project must respond to. Strictly speaking, the specification is a document that prescribes, in technical terms, the requirements that the product has to satisfy. The specification shows a customer's current request or can be a forecast for potential customers including drawings, templates, instructions, or written documentation describing the objective of the project. This observation involves two marks:

- for the customer, his demand is his specification - that is, what he expects from the product. This request is expressed with his vocabulary.
- for the product or service provider, a substitution specification is required that covers the customer's demand, but also the set of constraints necessary to ensure that they respond to this request. It is expressed with the specialist's vocabulary.

The final product of the project can be achieved through a multitude of technical and logistic solutions. There may be considerable differences between several project proposals for the same specification of a client. The only solution to be promoted is the one chosen by the client or supposed to satisfy a potential customer, bearing in mind that the commitment of the project is not limited to technical details but also encompasses all the specific social, political, economic, cultural and commercial conditions. Once negotiated, the specification is respected as a contractual aspect of legal nature.

Integrating a new product or service feature that leads to higher skills and greater reliability, reducing maintenance and ownership costs, will increase user's satisfaction by providing better performance.

The achievement of these goals is possible only through the realization of well-targeted projects with a well-managed project management.

The program or project portfolio is a collection of programs or projects, as well as other related activities, that are grouped to facilitate the effective management of that activity in order to meet the strategic objectives imposed by the developers of the programs or projects that make up that portfolio.

In some situations, the programs or projects portfolios are not interdependent or directly related - for example, the portfolio of programs and projects of the government or ministries of Romania.

The portfolio management refers to centralizing the management of one or more programs and projects or related activities to meet the specific strategic objectives imposed. The portfolio management ensures that programs or projects are reviewed to prioritize resource allocation (funding) and alliances to strategic organization.

The program is a cycle or a set of activities that are an integrated approach to the organization's missions and objectives. The program can also be defined as:

- a series of specifically interrelated tasks (coordinated projects and activities) that enable objectives to be achieved within a comprehensive strategy and additional benefits to be gained through their separate leadership;
- a portfolio of projects selected and planned in a coordinated way so as to achieve a set of defined objectives with effect on different initiatives or implementing a strategy;
- a complex project, possibly very large or a set of unrelated projects related to a business cycle;
- a program designed to help achieve a goal, but on a large scale and over a longer period of time, unlike projects, program activities can cover a wide range of objectives and can expand both in space and time.

Projects are often component parts of programs.

The most common examples are the development programs or series of actions to achieve a major goal, in the form of a set of independent projects - economic development programs and job creation.

The *project* comes from the Latin word *projectum*, from the Latin verb *proicere*, meaning "throw something ahead". The word *project* originally meant "something that comes before something else happens". When the English language initially adopted the term, it meant to plan something, not actually the act that it now considers this term.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Something fulfilled at the same time as the project has become what we know today as the *object* of the project. This use of the term ceased in 1950 with the introduction of several project management techniques. The use of the term *project* has slowly evolved to cover both terms - *project* and *object*.

Projects are so diverse that it is very difficult to define them. The project is a fixed-term resource investment aiming at achieving a goal or a set of precise objectives.

A project is a unique approach that has a clear start and end in order to achieve well-established goals with respect to certain cost, timeline and quality parameters.

A project consists of a set of people and other resources temporarily clustered to achieve a certain goal, usually over a period of time and using a fixed budget.

Projects are generally associated with products and procedures that are made for the first time or known procedures which are modified.

There are known several official definitions of the projects:

The European Commission: "A project is a group of activities that have to be done in a logical sequence to reach a set of predefined targets, formulated by the client."

The French Standard X50 -105: "The project is a specific approach that allows the methodical and progressive structuring of the reality to come. The project is defined and executed to respond to the needs of a user or a client and involves defining a goal and the activities to undertake using the resources provided."

British Standard BS6079: A project should have the following features:

- to be unrepeatable;
- to have a novelty from the managerial point of view;
- to involve risk and uncertainty;
- to have imposed results, a determined quality, safety parameters;
- the costs are clearly mentioned and the resources are imposed;
- its achievement is done through a specially created team.

#### **BIBLIOGRAPHICAL REFERENCES:**

1. Burke, Robert, *Project Management Planning and Control*, Wiley, 1993.
2. Kernzer, Harold, *Project Management: A system approach to planning, scheduling and controlling*, Seventh edition; John Wiley & Sons, New York, 2001.
3. Mocanu, Mariana, Schuster, Carmen, *Managementul proiectelor – Cale spre creșterea competitivității*, Editura ALL BECK, București, 2001.

### **REFORMA SPITALELOR PUBLICE**

**ZUBCOVA Elena, PhD,**  
*Academy of Economic Studies of Moldova*

*"Things are changing for the better, and managerial and medical innovations that focus on cost and efficiency have the ability to create revolutiona system"[5]*

**Abstract:** *Hospitals are extremely important, sensitive and strategic elements of the health system in any country. Reducing staffing level, streamlining and improving their management are major objectives of reforms.*

*Like any institution, each hospital has a mission to perform and function. Therefore, a hospital can excuse its existence only insofar as it is effective; this is the only way to fulfill its mission. In other words, the mission of any hospital is to provide the specific medical services needed to solve the patients' (efictivly) health problems in the best (quality) and in most economic (efficiency) way as possible.*

**Keywords:** *health, eficiancy, quality, reforms*

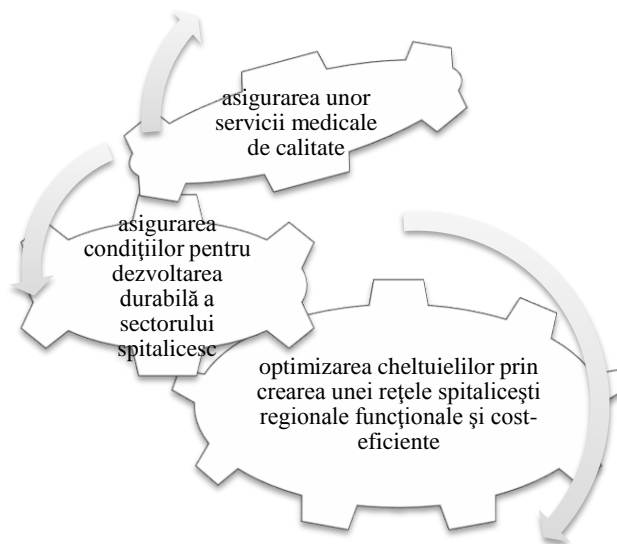
În cadrul sistemului de sănătate, spitalele ocupă un loc special, fiind cei mai mari consumatori de resurse. Totodată, sunt cel mai bine dotate cu echipamente și tehnologii, astfel având potențialul de a oferi îngrijiri de sănătate de înaltă calitate și complexitate.

Ca și în întreaga lume, în Moldova spitalele au un rol important în prestarea serviciilor de sănătate, contribuind în mod direct la performanța întregului sistem medical. În țara noastră însă spitalele se confruntă cu nenumărate probleme – de la lipsa utilajului modern, finanțare insuficientă, până la plăți informale etc., care afectează calitatea serviciilor medicale în general [3].

Republica Moldova are nevoie de o reformă spitalicească eficientă, care să asigure servicii medicale de calitate și accesibile pentru cetățeni.

Majoritatea statelor ex-sovietice au demarat imediat după 1990 reforme ale sistemelor de sănătate. Contextul în care s-au desfășurat aceste intervenții a fost unul foarte puțin favorabil, caracterizându-se prin aspecte precum mediul economic, social și politic instabil, absența unor evidențe cu privire la performanța serviciilor medicale și graba cu care s-au elaborat acele reforme, deseori doar formal, „pe hârtie”, pentru a impresiona agențiile internaționale. Sistemele de sănătate ale acestor țări, fiind moștenitoare ale unei infrastructuri spitalicești deosebit de extinsă, cu o dotare tehnologică precară și o populație obișnuită să utilizeze frecvent serviciile, scopul declarat al reformelor sistemului spitalicesc a constat în reducerea cheltuielilor bugetare și a capacității acestora.

În unele țări din spațiul ex-sovietic reforma sistemului spitalicesc au cunoscut succese demne de urmat. Un exemplu concret este Estonia, ale cărei reglementări prevăd ca distanța dintre orice comunitate și un spital generalist să fie de maximum 70 km sau să poată fi parcursă în condiții de trafic rutier în maximum 60 de minute. Numărul de spitale din Estonia, indiferent de tipul acestora, a scăzut semnificativ în comparație cu perioada sovietică. În 1991, în Estonia erau 120 spitale publice cu aproximativ 18.000 de paturi, până în 2001 numărul acestora reducându-se până la 67 de spitale și 9.100 de paturi. Multe spitale au fost fie închise, fie transformate în instituții de îngrijiri de lungă durată și reabilitare din motiv că nu ar fi îndeplinit cerințele de licențiere și acreditare (Institutul National de Dezvoltare în Sănătate, 2014). Acesta a fost, în special, cazul spitalelor din localitățile mici rurale și, mai puțin, din zonele urbane.



**Figura 1. Obiectivele prioritare ale reformei**

Sursa: [4,6]

Tendința respectivă a continuat și la începutul anilor 2000, în special în 2003, când reforma majoră organizațională și de planificare a dus la o nouă configurație a sistemului, constând dintr-un număr mult mai mic de spitale. A fost, în special, cazul spitalelor acute, numărul cărora a scăzut la puțin peste 20 în anul 2004.

Procesul de reducere a capacității spitalelor la acel moment a implicat fuziunea și integrarea infrastructurii și formelor manageriale. În pofida acestei scăderi drastice, care a urmat tendințele internaționale și europene de reducere a numărului de spitale, în comparație cu nivelurile UE, Estonia a avut mai multe spitale la 100.000 de locuitori, de-a lungul acelei perioade. Acest lucru poate fi explicat prin densitatea relativ scăzută și scăderea în numărul populației, care, însă, nu a fost caracteristică doar pentru Estonia.

Cu un accent tot mai mare pe asistența medicală primară și ambulatorie, care a fost și este un obiectiv politic principal, durata medie de spitalizare (DMS) a scăzut în mod semnificativ de-a lungul anilor și a ajuns la 5,5 zile în îngrijire acută în 2010, fiind mai joasă decât DMS în UE (în Republica Moldova fiind 9,4 în 2014). Rata de ocupare a paturilor a fost în mod constant sub media UE (75%). Planul de dezvoltare a spitalelor în Estonia a ținut cont de aspectele geografice și structurale, cum ar fi faptul că spitalul acut trebuie să se afle nu mai departe decât aproximativ 70 de km (o oră distanță), în fiecare dintre cele patru regiuni selectate ar exista un spital regional sau central care ar furniza atât asistența medicală secundară cât și terțiară, iar numărul de spitale acute va fi redus prin fuziune și restructurări cu trei sferturi, de la 68 la un total de 13, adică un spital universitar, unul regional, 4 spitale centrale și 7 spitale secundare.

Un alt exemplu este Danemarca, unde la baza planului național de organizare a spitalelor se află trei factori: frecvența episoadelor de morbiditate, complexitatea traseului de îngrijire și consumul de resurse [1].

În Republica Moldova, la fel ca în celelalte țări, obiectivul de reformare a spitalelor a fost operaționalizat, în primul rând, prin reducerea sistematică a capacității spitalicești substanțiale moștenite, însoțite în paralel de transferul de autoritate asupra spitalelor din direcția administrației centrale către autoritățile regionale și locale.

În pofida multiplelor încercări, procesul de reformă a spitalelor este încă la etapa incipientă, fiind tergiversat din vari motive. Acestea ar fi, în primul rând, atenția insuficientă acordată etapei de implementare a schimbărilor propuse, în al doilea rând, „importarea” unor soluții specifice paradigmei sistemelor de sănătate occidentale, insuficient adaptate la factorii contextuali, precum și introducerea unor reforme radicale într-o perioadă relativ scurtă de timp, fără a se asigura informarea și sprijinul formatorilor de opinii, precum administrația centrală și locală, corpul medical, grupurile de pacienți, industria farmaceutică etc. Și nu în ultimul rând, a fost vorba de incapacitatea administrației publice locale de a absorbi, implementa și monitoriza reformele introduse. Un punct esențial în acest sens ține de incompatibilitatea dintre cultura organizațională de la nivelul administrației publice (predominat ierarhică și bazată pe transmiterea comenzilor, moștenire din perioada socialistă) și spiritul profund participativ, bazat pe transmiterea informațiilor, în care au fost elaborate reformele.

De asemenea, în procesul reformator, factorul politic a acționat pe parcursul anilor în unele situații contrar evidențelor, iar în alte situații denotând lipsă de leadership în procesul de elaborare și implementare a politicilor publice. Această situație a avut un rol important în tergiversarea reformei spitalelor, precum și ignorarea faptului că procesul de implementare și monitorizare a reformei este consumator de resurse.

Introducerea unui plan național de organizare a capacității spitalelor, document normativ care să cuprindă localizarea geografică, necesitățile tehnologice și capacitatea unităților cu paturi precum și limitele între care acestea pot varia, este necesară din cel puțin două considerente.

Este evident că spitalele ar trebui să funcționeze ca o rețea foarte bine organizată, în care fiecare să aibă roluri și funcții diferite. De asemenea, ar fi de preferat ca pacienții să primească îngrijiri complexe fără a fi necesară mutarea de la un spital la altul. Totuși, în unele cazuri, concentrarea anumitor servicii într-o singură unitate este de preferat, având în vedere că un volum mare de prestații garantează o calitate mai bună a rezultatelor și economii de scală.

În primul rând, spitalele sunt organizații de dimensiuni mari, cu o concentrație ridicată de capital și cu o inerție crescută a proceselor interne. În plus, elemente de cultură profesională fac din decizia de tip clinic principalul instrument al activității acestora, în sensul că medicii sunt responsabili, înainte de toate, față de proprii pacienți și tind să prioritizeze interesul medical

al acestora în fața argumentelor economice. La acestea se pot adăuga interese profesionale legate de cercetare academică, prestigiu personal etc. Aceasta face ca spitalele să aibă tendința de a supradimensiona atât calitatea, cât și cantitatea serviciilor pe care le oferă, devenind ineficiente economic [2].

În al doilea rând, posibilitatea introducerii unei cvasi-piețe în domeniul serviciilor spitalicești deschide aceste instituții către achiziții, restructurări și falimente, dictate de dinamica eficienței economice și a profitabilității. Un plan național în acest sens asigură un cadru legal care menține contactul direct între necesitățile în servicii medicale ale populației și dinamica tranzacțiilor. Cu alte cuvinte, unui spital nu i se va permite să închidă o secție doar pentru că aceasta nu este profitabilă dacă prin această măsură va expune populația riscului de a nu putea beneficia de intervențiile respective. În acest sens, planul național contribuie și la distribuția echitabilă a infrastructurii serviciilor medicale.

Strategia de cercetare a inclus atât identificarea resurselor on-line cât și revizuirea literaturii în domeniu, care au prelucrat deja informațiile referitoare la această problemă etc. Căutarea electronică a inclus următorii termeni-cheie: sănătate, eficacitate, eficiență, calitate, Republica Moldova, reforme.

Sistemul de sănătate din Republica Moldova continuă să se bazeze pe asistența spitalicească ca principală metodă de intervenție, astfel înregistrând în continuare o rată înaltă de spitalizare: 17,59 la 100 populație, în anul 2014. Există 2 categorii de factori, care contribuie la intensificarea activității instituțiilor spitalicești, cei legați de sistem și cei legați de consumatorii serviciilor de sănătate.

Unul din factorii de sistem este solicitarea înaltă de servicii medicale artificial creată de prestatorii de servicii. Implementarea sistemului de plată DRG pentru finanțarea spitalelor în Republica Moldova a reprezentat una dintre cele mai importante schimbări în sistemul de sănătate de la un sistem de rambursare bazat pe caz la un sistem de finanțare bazat pe cost, utilizând Grupurile de Diagnostic (DRG). Multe țări evaluează sau implementează sisteme de finanțare a spitalelor bazate pe DRG, ca parte a efortului de control al costurilor. Totodată, implementarea finanțării bazate pe activitatea DRG a contribuit la intensificarea activității instituțiilor spitalicești, și nu la eficientizarea acestora. Astfel, spitalele sunt „stimulate” să crească, formal sau chiar fictiv, numărul internărilor pentru cazurile mai simple. Întrucât nu sunt folosite mecanisme pentru controlul internărilor, acestea se fac cu precădere prin internarea pacienților care ar putea fi tratați în ambulatoriu. Acești pacienți necesită cheltuieli mici și reprezintă o bună sursă de venit, însă conduc la o ineficiență generală a sistemului. Analiza rapoartelor DRG arată că în mod constant un procent important din totalul internărilor sunt afecțiuni care pot fi și sunt tratate în alte țări la nivele inferioare de asistență medicală, fie primară, fie specializată de ambulatoriu. În plus, majoritatea internărilor din spitalele înalt specializate au loc sub forma internărilor de urgență, fiind vorba în multe cazuri de procente de peste 80% din numărul total al internărilor anuale.

Astfel, din acest aspect sistemele de plată tip DRG sunt deseori criticate deoarece ele nu țin cont de calitatea serviciilor sau de rezultatele clinice, ci se concentrează doar asupra activităților și volumelor. Însă în Republica Moldova nu creșterea volumului serviciilor spitalicești este necesară, ci o îmbunătățire a eficienței și a calității acestora. Alt factor legat de sistem care ar contribui la suprautilizarea serviciilor medicale poate fi atribuit apropierii relative a instituțiilor spitalicești.

Totodată, studiile internaționale au demonstrat că tendințele actuale de suprautilizare a serviciilor medicale nu sunt influențate doar de starea sănătății populației determinată de tendințele demografice, dar de așteptările crescute a populației, denumită consumerism. Printre alți factori care ar contribui la un nivel sporit de utilizare a serviciilor spitalicești se regăsesc încrederea excesivă și istorică a populației în tratamentul spitalicesc și rolul limitat al sectorului social.

Toate aceste aspecte, moștenite practic din perioada modelului Simașo, când spitalul era singurul loc unde se puteau accesa medicamentele gratuite sau serviciile medicale dorite, duc la creșterea cheltuielilor spitalicești, cu diminuarea resurselor pentru celelalte segmente ale asistenței medicale.

În contextul reformelor sistemului de sănătate din Republica Moldova, regionalizarea asistenței medicale spitalicești ar fi un pilon pentru realizarea cu succes al acestora și va contribui la micșorarea și excluderea dublării de servicii medicale spitalicești. În același timp, în special în municipiul Chișinău, se va obține eficientizarea procesului de prestare a serviciilor, reducerea necesității și utilizarea corespunzătoare a paturilor spitalicești.

O planificare națională și rațională a necesităților populației în servicii medicale spitalicești este necesară pentru a modera tendința intrinsecă a spitalelor de a crește continuu, oferind servicii pentru care nevoile nu sunt demonstrabile.

Modificarea structurii rețelei spitalicești pentru organizarea uneia mai eficiente, apropierea tehnologiilor medicale moderne de pacienți prin implementarea regională a serviciilor medicale de înaltă performanță urmează să contribuie în mod direct la îmbunătățirea sănătății populației.

Astfel, odată cu debutul afecțiunii la pacient, în contextul regionalizării sistemului spitalicesc în Republica Moldova, acesta ar trebui să aibă acces suficient de rapid la serviciile de sănătate, cu tot spectrul necesar, destul de vast, de servicii medicale specializate specifice, ceea ce, la rândul său, ar contribui la reducerea duratei medii de spitalizare și a spitalizărilor inutile și, reducerea riscului infecțiilor intra-spitalicești, și, într-un final, la reducerea cheltuielilor și eficientizarea activității spitalelor.

#### **REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:**

1. Andersen, P. T. & Jensen, J. J. 2010, "Healthcare reform in Denmark", *Scandinavian Journal of Public Health*, vol. 38, no. 3, pp. 246-252.
2. Newhouse, J. (1970) *Towards a Theory of Nonprofit Institutions: An Economic Model of a Hospital*. *American Economic Review*, 60, 64-74.
3. <http://e-sanatate.md/News/4233/reforma-spitaliceasca-la-ce-capitole-moldova-bate-pasul-pe-loc-ministerul-sanatatii-subordoneaza-procesul-decizional-si-face-uz-de-atributii-improprii>
4. <http://sputnik.md/society/20170114/10770453/premierul-filip-optimizeaza-spitale-moldova.html>
5. <https://www.ziarulnational.md/reforma-spitalelor-cum-va-arata-sistemul-de-sanatate-dupa-reforma/>
6. <http://bani.md/reforma-spitaliceasca-la-guvern-tipurile-de-spitale-si-amplasarea-acestora-va-fi-determinata-de-aria-de-acoperire-situatia-demografica-si-infrastructura-existenta---85910.html>

SECȚIUNEA nr. 4. PROBLEME ALE CONTABILITĂȚII ȘI AUDITULUI  
ÎN CONDIȚIILE IMPLEMENTĂRII NOILOR STANDARDE

ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ ОПТИМИЗАЦИИ РАБОТЫ ФИРМЫ

САКОВСКИ Наталья,  
гл. бухгалтер, ООО «ФинПласт Прим»  
ПАРМАР Дипак Сингх,  
старший консультант по цифровому маркетингу,  
Консультационные услуги Tata

**Abstract:** Software for business processes is an integral part of the enterprise's activities, which is aimed at automating many tasks, increasing the efficiency of the organization and monitoring urgent problems that need urgent solutions.

**Keywords:** business automation, automation of accounting and tax accounting.

Автоматизация бизнеса – это частичный или полный перевод стереотипных операций и бизнес-задач под контроль специализированной информационной системы, или программно-аппаратного комплекса.

Программное обеспечение для бизнеса – это любые программы и сервисы, благодаря которым компания, которая их использует, извлекает прибыль [1].

Автоматизация обычно ведется в двух направлениях:

- автоматизация основных бизнес-процессов, проводится для непосредственного увеличения объема продаж, количества выпускаемой продукции и повышения доходности всего бизнеса в целом;
- автоматизация поддерживающих процессов, которая не влияет на увеличение доходов напрямую, но помогает сократить время и издержки, на ведение рутинной работы.



Рисунок 1. Основные направления автоматизации бизнеса

К основным задачам автоматизации бизнеса относят:

- эффективную поддержку оперативной деятельности предприятия, организацию учета и контроля;
- подготовку любых документов для партнеров, включая накладные, акты сверки и деловые предложения;
- быстрое получение отчетов о состоянии дел в компании за любой период времени;
- оптимизацию затрат на персонал, увеличение эффективности использования рабочего времени путем освобождения сотрудников от рутинной работы;
- сведение к минимуму негативного влияния «человеческого фактора» на важнейшие бизнес-процессы;
- безопасное хранение информации; повышение качества обслуживания клиентов.

К автоматизации инструментов маркетинга относится внедрение CRM-систем, систем автоматизации контекстной рекламы и BI-систем.

CRM-система – система управления взаимоотношениями с клиентами, которая включает в себя следующие блоки:

- фиксация взаимодействий с клиентом;
- планирование работы с клиентом;
- данные для контроля и анализа эффективности работы системы продаж;
- автоматизация бизнес-процесса продажи.

Контекстная реклама – объявления рекламного характера, которые показываются в ответ на конкретный запрос пользователя в поисковой системе, а также в виде рекламы на тематических интернет-сайтах, входящих в рекламную сеть.

Нажав на заинтересовавшее его контекстное рекламное объявление, пользователь переходит на сайт компании. Именно из этих переходов и формируется стоимость рекламы в интернете. Показы контекстной рекламы, при которых пользователь не кликнул по рекламному объявлению, не оплачиваются.

Основное преимущество контекстной рекламы в интернете – это направленность на целевую аудиторию, ведь объявления показываются только заинтересованным пользователям. Кроме того, существенным плюсом является быстрый запуск рекламной кампании, а также гибкость, которая важна при продвижении сезонных товаров или услуг и специальных акций.

Выделяют 2 вида контекстной рекламы: поисковая контекстная реклама и контекстная реклама в социальных сетях.

Поисковая контекстная реклама представляет собой небольшое объявление, как текстовое, так и графическое, показываемое на специально выделенных областях в результатах выдачи поисковых систем Google, Yandex, Yahoo и др. а так же на сайтах- партнерах поисковых систем.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Контекстная реклама в социальных сетях представляет собой графические объявления, которые так же как и поисковая реклама, работают по аукционному принципу, с такой рекламой мы сталкиваемся в Facebook, LinkedIn и в других соц.сетях.

BI-системы – (от. англ. Business intelligence – обычно переводится как бизнес-аналитика, бизнес-анализ, однако, эти понятия шире, чем англоязычное Business intelligence). BI-системы можно определить как совокупность технологий, программного обеспечения и практик, направленных на достижение целей бизнеса путём наилучшего использования имеющихся данных. Ключевыми преимуществами от внедрения BI-системы на данный момент являются повышение скорости и точности составления отчетов, аналитики и планирования, повышение эффективности процессов принятия решений, увеличение удовлетворенности клиентов. Гораздо реже BI-системы позволяют добиться сокращения операционных расходов или увеличения объемом выручки.

На Западе пик интереса к Business Intelligence (далее BI) пришелся на 2008-2012, и рост популярности систем бизнес-аналитики сохраняется по сегодняшний день (хотя уже в меньшей мере). Страны СНГ в сфере аналитики, и в целом сбора и обработки информации, значительно отстают, поэтому в Рунете BI только начинает набирать популярность. На рынке BI технологий уже есть свои лидеры. Платформы Tableau, QlikView, Oracle Business Intelligence – достаточно популярные и мощные, способны связать и визуализировать терабайты информации из различных источниках данных.

Основной минус всех перечисленных инструментов – их дороговизна [2].

Большинство компаний начинают автоматизацию с рутинных трудоемких процессов, а также с операций, ощутимо влияющих на прибыль и выручку: финансы и бухгалтерия, документооборот, производство продукции и складской учет.

В условиях экономического кризиса приоритеты в сфере автоматизации бизнес-процессов несколько изменяются. К числу основных трендов в последнее время относятся использование облачных технологий. Основное отличие этого метода автоматизации – отсутствие в компании собственного сервера. Такие системы пользуются большой популярностью у представителей малого бизнеса, поскольку стоят значительно меньше, чем традиционный вариант.

Качественная работа бухгалтерских и финансовых служб – это залог успеха любого предприятия. Грамотное ведение первичной документации, правильные расчеты налоговых платежей и зарплаты, корректное составление отчетности – все эти функции должны грамотно выполняться бухгалтерией в поставленные сроки. Сегодня текущая работа бухгалтеров значительно упрощается за счет автоматизированного учета при использовании программы 1С Предприятие.

1С ощутимо сокращает временные затраты путем автоматизации часто повторяющихся операций по составлению первичных бухгалтерских документов, проводок, баланса; работы, связанной с банком и кассой; оказывает неоценимую помощь в составлении годовых, квартальных и ежемесячных отчетов, ведении учета материальных средств.

В Молдове наибольшее распространение получила программа 1С Бухгалтерия. Аттестованные франчайзи «1С» в Молдове являются: 1С Abandant-Program, BTS Pro, Business Logic, Contabilizare, SC «DAAC System Integrator», Soft Lider и др. Разновидности 1С программ, предлагаемые на рынке Молдовы:

1. 1С: Предприятие 8. Бухгалтерия для Молдовы – предназначена для комплексной автоматизации бухгалтерского и налогового учета коммерческих предприятий.
2. 1С: Предприятие 8. Управление торговлей для Молдовы – предназначена для автоматизации оперативного и управленческого учета, анализа и планирования торговых операций, повышения эффективности управления современным торговым предприятием.
3. 1С: Управление небольшой фирмой 8 – предназначена для автоматизации оперативного управления в сервисных, производственных и торговых компаниях малого и среднего бизнеса.
4. 1С: Розница 8 – предназначена для автоматизации бизнес-процессов розничных торговых точек (магазинов), как самостоятельных, так и входящих в распределенную розничную сеть.
5. 1С: Документооборот 8 предназначен для решения задач выстраивания методологии и автоматизации учета документов, улучшения взаимодействия сотрудников, контроля и анализа исполнительской дисциплины: централизованное безопасное хранение документов; оперативный доступ к документам; учет прав пользователей при доступе к документам; регистрация входящих и исходящих документов и др.

**Таблица 1**

**Сравнительные характеристики 1С:**

1С: Предприятие 8. Бухгалтерия для Молдовы	1С: Предприятие 8. Управление торговлей для Молдовы	1С: Розница 8
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Учет торговых операций;</li> <li>- Учет комиссионной торговли;</li> <li>- Учет банковских и кассовых операций;</li> <li>- Учет расчетов с контрагентами;</li> <li>- Учет основных средств и материальных активов;</li> <li>- Учет производственной деятельности;</li> <li>- Учет НДС;</li> <li>- Учет заработной платы и кадровый учет;</li> <li>- Стандартные бухгалтерские отчеты;</li> <li>- Регламентированная отчетность;</li> <li>- Аналитическая отчетность.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Управление продажами;</li> <li>- Управление поставками;</li> <li>- Управление складскими запасами;</li> <li>- Управление заказами;</li> <li>- Управление отношениями с клиентами (CRM);</li> <li>- Управление товарооборотом предприятия;</li> <li>- Планирование продаж и закупок;</li> <li>- Анализ цен и управление ценовой политикой;</li> <li>- Мониторинг и анализ показателей торговой деятельности;</li> <li>- Обмен данными с конфигурацией 1С:Бухгалтерия предприятия;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Заказ поставщику;</li> <li>- Заказ на перемещение;</li> <li>- Поступление от поставщика;</li> <li>- Реализация в розницу и мелким оптом;</li> <li>- Перемещение товаров между магазинами;</li> <li>- Перемещение между складами одного магазина;</li> <li>- Инвентаризация;</li> <li>- Оприходование;</li> <li>- Списание;</li> <li>- Передача между организациями.</li> </ul>



6. Конфигурация «Аренда недвижимости» для «1С:Бухгалтерия 8» предназначена для автоматизации компаний, в сферу деятельности которых входит предоставление объектов недвижимости в аренду, а также управление эксплуатацией подведомственных объектов: собственники объектов недвижимости; управляющие компании; девелоперские организации. Не является самостоятельной и работает только на базе «1С: Предприятие 8. Бухгалтерия для Молдовы».
7. Конфигурация «Общепит». Не является самостоятельной и работает только на базе «1С: Предприятие 8. Бухгалтерия для Молдовы». Предназначена для автоматизации бухгалтерского и налогового учета деятельности ресторанов, кафе, баров, подразделений общественного питания гостиничных комплексов, производственных и кондитерских цехов и других предприятий общественного питания. Сравнительные характеристики 1С рассмотрены в таблице 1.

В результате автоматизации управления бизнес-процессами руководитель предприятия получает больше информации для анализа бизнес-процессов в виде подробных аналитических отчетов и имеет возможность качественно управлять компанией с учетом внешних и внутренних показателей.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. <https://habrahabr.ru/company/trinion/blog/299036/>
2. <https://netpeak.net/ru/blog/kak-vnedrit-business-intelligence-dlya-malogo-i-srednego-biznesa/>
3. <https://www.kp.ru/guide/avtomatizatsija-biznesa.html>

### УЧЕТ КОМАНДИРОВОЧНЫХ РАСХОДОВ И ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ

**ЩЕРБАТЮК Василий**, д. э. н., конф. унив.,  
 Европейский университет Молдовы

**Abstract:** *The relevance and practical significance of this article is substantiated. The main types of expenses for official business trips and their marginal standards are presented in detail. Many proposals have been made on the development of accounting and economic issues of business trips in the modern theory and practice of economic management.*

**Keywords:** *Expenses per diem, for travel from places of work to places of business trips, for hiring accommodation, accounting accounts.*

В целях регулирования служебных командировок работников предприятий и компенсации расходов, вызванных увеличением цен на продукты питания и тарифов на услуги, оказываемые гостиницами, Правительство Республики Молдова своим Постановлением № 10 от 5 января 2012 г. утвердило Положение об откомандировании работников субъектов Республики Молдова, которое впоследствии трижды менялось и дополнялось.

С 1 января 2014 г. введен в действие Общий план счетов бухгалтерского учета, который является единым и обязательным к применению для всех субъектов, отражающих финансово-хозяйственные операции методом двойной записи (кроме применяющих Международные стандарты финансовой отчетности и публичных учреждений).

Однако бухгалтерский учет расходов на служебные командировки на основе этих нормативных актов до настоящего времени подробно не раскрыт в специальной литературе, что затрудняет успешное проведение учебного процесса и отрицательно влияет на качество подготовки специалистов в высших и средних учебных заведениях, не способствует росту эффективности учетных работ на предприятиях.

В соответствии с Положением об откомандировании работников субъектов Республики Молдова командированным лицам возмещаются суточные, расходы на проезд от мест работы к местам командировок и обратно, расходы по найму жилых помещений в местах командировок и др.

Суточные выплачиваются для покрытия дополнительных расходов командированных лиц на питание и различные услуги, вызванных временным проживанием вне мест постоянной работы. Нормы суточных установлены за каждый день командировки и дифференцируются по странам, категориям командированных, цели и характеру служебных заданий. Для работников предприятий эти нормы по отдельным странам и населенным пунктам следующие (таблица 1).

**Таблица 1**

**Нормы суточных для командированных работников предприятий**

№ n/n	Наименования стран	Виды валют	Нормы суточных
<i>I. Республика Молдова</i>			
1	Муниципий Кишинева	лей	100
2	Муниципии Бельц и Тирасполя	лей	90
3	Другие муниципии и города, сельская местность	лей	75
<i>II. Страны и города Содружества Независимых Государств</i>			
4	Российская Федерация: - города Москва и Санкт-Петербург, районы Крайнего Севера и Дальнего Востока - остальные населенные пункты	евро евро	40 35
5	Украина, Казахстан	евро	35
6	Азербайджан, Армения, Беларусь, Кыргызстан, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан	евро	30
<i>III. Другие страны</i>			
7	Франция	евро	60
8	Австрия, Бельгия, Германия, Дания	евро	45
9	Венгрия, Греция, Испания, Италия, Сербия, Словения, Финляндия, Чехия	евро	40
10	Болгария, Латвия, Литва, Португалия, Турция	евро	35

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

11	Румыния, Грузия, Эстония	евро	30
12	Соединенные Штаты Америки	доллар США	80
13	Китай	доллар США	30

В установленных размерах суточные выплачиваются за все дни пребывания работников в командировке, включая выходные и праздничные дни, а также дни нахождения в пути, в том числе за время вынужденной остановки в пути, если она подтверждена соответствующими документами. За дни выезда в командировку и прибытия из нее суточные выплачиваются в размере 100 процентов от установленных норм. При командировании работников на один день в пределах территории Республики Молдова суточные не выплачиваются, а при командировании за ее пределы суточные выплачиваются в размере 50 процентов от установленной нормы.

Если служебная командировка за пределы Республики Молдова продолжительностью свыше 30 календарных дней, то норма суточных за каждый день превышения сокращается на 20 процентов.

Командированным работникам в две и более страны суточные за день переезда из одной страны в другую выплачиваются в размере 100 процентов в иностранной валюте и в соответствии с нормами страны, в которую они направлены.

*Расходы на проезд от мест работы к местам командировок и обратно* оплачиваются на основании предъявленных документов по тарифу экономического класса предприятий воздушного, железнодорожного, водного и автомобильного транспорта общего пользования (кроме такси). Если по командировкам в пределах территории Республики Молдова проездные билеты не представлены, то проезд в этих случаях оплачивается по минимальному тарифу.

Командированным также возмещаются расходы по проезду на транспорте общего пользования (кроме такси) до станции, аэропорта, пристани и обратно, если они находятся за чертой населенного пункта, куда они были направлены, либо на такси, при условии, что время прибытия или отправления работников не соответствует графику работы общественного транспорта, согласно представленным проездным билетам. По служебным командировкам за рубеж возмещаются расходы по проезду от станции, аэропорта, пристани до места проживания и обратно на общественном транспорте или такси, если время прибытия или отправления работников не соответствует графику работы общественного транспорта в стране.

Оплаченные расходы за пользование постельными принадлежностями в поездах возмещаются без предъявления квитанций. Лица, следующие в командировки или возвращающиеся из них не прямым сообщением, а с пересадками, получают компенсации за пользование постельными принадлежностями в каждом поезде.

*Расходы по найму жилых помещений в местах командировок и пути* возмещаются в размерах, которые зависят от категории командированных работников и страны командировки, от того, представлены или не представлены счета гостиниц, и др.

При предъявлении оплаченных счетов командированным лицам возмещаются расходы по найму жилых помещений на основании этих документов, но не свыше предельных норм, предусмотренных Положением об откомандировании работников субъектов Республики Молдова. Эти нормы представляют максимальную величину денежных средств, в пределах которой должны покрываться расходы по найму жилья, в том числе расходы по оплате обязательных гостиничных услуг, и расходы по бронированию мест в гостиницах за каждые сутки.

Предельные нормы возмещения расходов по найму жилых помещений работниками предприятий в отдельных странах и населенных пунктах следующие (табл. 2).

**Таблица 2**

**Предельные нормы расходов по найму жилья для командированных работников предприятий**

№ n/n	Наименования стран	Виды валют	Предельные нормы расходов по найму жилья
<i>I. Республика Молдова</i>			
1	Муниципий Кишинева	лей	315
2	Муниципии Бельц и Тирасполя	лей	295
3	Другие муниципии и города	лей	210
4	Сельская местность	лей	150
<i>II. Страны и города Содружества Независимых Государств</i>			
5	Российская Федерация: - города Москва и Санкт-Петербург - районы Крайнего Севера и Дальнего Востока, остальные населенные пункты	евро	220
6	Азербайджан	евро	150
7	Украина	евро	200
8	Казахстан	евро	140
9	Беларусь	евро	130
10	Армения, Кыргызстан, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан	евро	120
<i>III. Другие страны</i>			
11	Бельгия, Финляндия	евро	200
12	Франция, Италия	евро	180
13	Болгария, Чехия, Германия	евро	160
14	Австрия, Дания, Латвия	евро	150
15	Венгрия, Греция, Испания, Турция	евро	140
16	Португалия	евро	130
17	Румыния, Словения	евро	120
18	Эстония, Грузия	евро	100

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

19	Сербия	евро	90
20	Литва	евро	80
21	Соединенные Штаты Америки	доллар США	250
22	Китай	доллар США	120

Если счета гостиниц не представлены командированными работниками, то расходы по найму жилых помещений им возмещаются в следующих размерах:

а) в пределах территории Республики Молдова – 25 леев;

б) за рубежом – 10 процентов от предельной нормы расходов по найму жилья за каждую ночь нахождения в командировке, исключая время нахождения работника в пути.

Оплата расходов по найму жилых помещений производится за все время служебных командировок, включая выходные и праздничные дни. Если за время нахождения в пути работники вынуждены делать остановки и по этой причине нести расходы по найму жилых помещений, то они возмещаются на общих основаниях.

Плата за бронирование мест в гостиницах возмещается при предоставлении документов, подтверждающих эти расходы и проживание работников в гостиницах, по фактическому расходу, но не свыше 50 процентов возмещаемой стоимости мест за сутки.

Учет командировочных расходов работников молдавских предприятий ведется на основе использования различных бухгалтерских счетов, основные из которых 226 «Дебиторская задолженность персонала» и 532 «Обязательства персоналу по другим операциям».

Счет 226 «Дебиторская задолженность персонала» является активным счетом и предназначен для обобщения информации о наличии и изменении дебиторской задолженности персонала перед субъектом. По его дебету отражается возникновение/увеличение дебиторской задолженности персонала в корреспонденции с кредитом счетов: 241 «Касса», 242 «Текущие счета в национальной валюте», 243 «Текущие счета в иностранной валюте», 424 «Долгосрочные доходы будущих периодов», 535 «Текущие доходы будущих периодов», 544 «Прочие текущие обязательства», 612 «Другие доходы от операционной деятельности», 622 «Финансовые доходы» и др. По кредиту счета 226 отражается погашение/уменьшение дебиторской задолженности персонала в корреспонденции с дебетом счетов: 111 «Незавершенные нематериальные активы», 121 «Незавершенные долгосрочные материальные активы», 132 «Долгосрочные биологические активы», 211 «Материалы», 217 «Товары», 241 «Касса», 531 «Обязательства персоналу по оплате труда», 532 «Обязательства персоналу по другим операциям», 712 «Расходы на реализацию», 713 «Административные расходы», 714 «Другие расходы операционной деятельности», 722 «Финансовые расходы» и др. Сальдо счета 226 дебетовое и представляет собой сумму дебиторской задолженности персонала, определенную в соответствии со стандартами бухгалтерского учета.

Счет 532 «Обязательства персоналу по другим операциям» является пассивным счетом и предназначен для обобщения информации о наличии и изменении обязательств персоналу по другим операциям. По его кредиту отражается возникновение/увеличение обязательств персоналу по другим операциям в корреспонденции с дебетом счетов: 111 «Незавершенные нематериальные активы», 112 «Нематериальные активы», 121 «Незавершенные долгосрочные материальные активы», 211 «Материалы», 213 «Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы», 226 «Дебиторская задолженность персонала», 261 «Текущие расходы будущих периодов», 712 «Расходы на реализацию», 713 «Административные расходы», 714 «Другие расходы операционной деятельности», 811 «Основная деятельность», 812 «Вспомогательная деятельность», 821 «Косвенные производственные затраты» и др. По дебету счета 532 отражается погашение/уменьшение обязательств персоналу по другим операциям в корреспонденции с кредитом счетов: 226 «Дебиторская задолженность персонала», 241 «Касса», 242 «Текущие счета в национальной валюте», 243 «Текущие счета в иностранной валюте», 612 «Другие доходы от операционной деятельности» и др. Сальдо счета 532 представляет собой сумму обязательств персоналу по другим операциям, определенную в соответствии со стандартами бухгалтерского учета.

На основе проведенного нами исследования по теме данной статьи также можно сделать следующие выводы и предложения.

Название нормативного документа «Положение об откомандировании работников субъектов Республики Молдова» является некорректным из-за необоснованного использования в нем термина «откомандировании». Это подтверждают названия аналогичных нормативных актов зарубежных стран: Положение об особенностях направления работников в служебные командировки Российской Федерации, Инструкция о служебных командировках в пределах Украины и за границу, Инструкция о порядке и размерах возмещения расходов при служебных командировках в пределах Республики Беларусь, Инструкция о служебных командировках работников государственных объединений, предприятий и организаций Республики Казахстан, Инструкция о служебных командировках в пределах Республики Узбекистан, Порядок возмещения расходов, связанных с командировками, Латвийской Республики, Порядок и условия выплаты возмещений расходов в связи с рабочими командировками и минимальная ставка суточных при зарубежной командировке Эстонской Республики и др.

В приложении № 2 Положения об откомандировании работников субъектов Республики Молдова:

- а) использована аббревиатура СНГ, которая не объясняется и потому должна быть заменена на «Содружества Независимых Государств»;
- б) перечень стран служебных командировок привести в соответствие с перечнем государств-членов Организации Объединенных Наций, которых в настоящее время 193, а в этом приложении только 191.

Понятия «служебные командировки» и «расходы на служебные командировки» являются взаимосвязанными и взаимообусловленными. Одно без другого не существует.

Сами служебные командировки являются объектом одного из видов хозяйственного учета – оперативного учета. В бухгалтерском учете они тоже отражаются, но опосредствованно – через расходы на служебные командировки, которые издавна являются его объектом.

Для учета командировочных расходов важное значение имеют авансовые отчеты. В специальной литературе их формы различаются построением и некоторыми реквизитами, что имеет негативные последствия. И поэтому в «Альбом типовых междуведомственных форм первичной учетной документации» следует включить типовую форму авансового отчета, которая в обязательном порядке должна использоваться в учебных целях и на практике в условиях ручной и автоматизированной обработки учетно-экономической информации. И эту форму требуется дополнить реквизитом о внесении остатка аванса в кассу предприятия и распиской в принятии отчета от соответствующего работника к проверке.

Также, исходя из экономического содержания хозяйственных операций, целесообразно, чтобы работники, оплатившие из своих личных средств необходимые командировочные, административно-хозяйственные и операционные расходы, составляли «Отчеты о расходах», типовую форму которых следует разработать, утвердить и использовать в современной отечественной учетной теории и практике.

Положение об откомандировании работников субъектов Республики Молдова предусматривает, что представление отчетов об осуществленных расходах и возвраты остатков полученных авансов командированными работниками должны быть осуществлены в течение 5 календарных дней после их возвращения из командировок. Нам представляется, что с целью повышения исполнительской дисциплины этот срок можно ограничить 3 рабочими днями.

Действующим законодательством Республики Молдова не предусмотрена возможность направления работников в служебные командировки за счет средств самих работников. Однако такие факты иногда имеют место в современной практике хозяйствования. В этих случаях предприятия должны привлекаться к административной ответственности в соответствии с Кодексом об административных правонарушениях.

На основе ныне действующих нормативно-правовых актов на предприятиях целесообразно разработать внутренний документ «Положение о служебных командировках». В нем сводятся воедино и систематизируются все правила командирования работников, конкретизируются и обосновываются их расходы и т.д. Это Положение составляется с учетом специфики деятельности конкретного предприятия, утверждается приказом его руководителя и с ним под роспись должны быть ознакомлены работники.

Также представляется необходимым систематически планировать и анализировать служебные командировки и расходы по ним на молдавских предприятиях. При этом следует вырабатывать и реализовывать на практике конкретные предложения по снижению командировочных расходов и повышению эффективности служебных командировок.

Один раз в 5-7 лет целесообразно проводить обследование молдавских предприятий и получать следующую информацию за отчетный год: количество и общая продолжительность (в днях) служебных командировок; общая сумма расходов по ним; страны командировок и др. Затем эта информация в сгруппированном виде должна включаться в Статистические ежегодники.

Полезно подготовить и издать справочно-информационный и аналитический материал о служебных командировках в странах Содружества Независимых Государств, западной Европы и Америки.

Использование вышеизложенных выводов и предложений позволит повысить уровень организации и планирования служебных командировок, улучшить их документальное оформление и бухгалтерский учет, что будет способствовать снижению расходов и повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий рыночной экономики Республики Молдова в контексте ее интеграции в Европейский Союз.

#### **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:**

1. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет. – М.: Омега, 2008.
2. Щербатюк В.В. Планы счетов бухгалтерского учета Республики Молдова: учебно-практическое пособие. – Кишинев: Европейский университет Молдовы, 2016.
3. Щербатюк В.В. Счета бухгалтерского учета. – Кишинев: Европейский университет Молдовы, 2017.
4. Щербатюк В.В. Финансовый учет подотчетных сумм в рыночной экономике: учебное пособие. – Кишинев: СУРМ, 2012.
5. Щур-Труханович Л.В. Командировки работников: организация, оформление, учет: практическое пособие. – М.: Финпресс, 2009.

#### **ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ТЕОРИИ И МЕТОДОЛОГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА**

**ЩЕРБАТЮК Василий**, д. э. н., конф. унив.,  
Европейский университет Молдовы

**Abstract:** *The basic questions of the comparison method are considered, various aspects of its correct application are revealed in the analysis of financial and economic activities of enterprises, axioms and types of comparisons are formulated for the first time. The necessity of ensuring comparability of data is substantiated and its main methods are indicated in the conduct of economic analysis with the objective of an objective evaluation of business performance.*

**Keywords:** *comparison and juxtaposition, its bases (types), comparative analysis, logical rules of scientific definition of concepts, comparability of analyzed indicators.*

Эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятий Республики Молдова в современных условиях ее интеграции в Европейский Союз и нового мирового финансового кризиса зависит от экономического анализа и требует его дальнейшего развития. Он является важной функцией управления, позволяет выявить текущие и перспективные резервы, способствует принятию обоснованных управленческих решений, направленных на рациональное использование трудовых, материальных и финансовых ресурсов и достижение устойчивого поступательного развития бизнеса.

Современный анализ финансово-хозяйственной деятельности проводится с помощью различных количественных и качественных методов, однако чаще всего при этом используется сравнение. Оно составляет основу, обязательный и весьма важный этап любой аналитической работы. Его можно проводить, используя около 30 различных баз: план, предшествующие периоды, другие предприятия, государственный заказ, договорные обязательства, встречный план,

нормативы, нормы, лимиты, стандарты, паспортные, прогнозные, индивидуальные и среднетраслевые данные, проектные показатели, экономико-математические модели, показатели до и после введения каких-либо новшеств, данные, исчисленные на основе рекомендаций научно-исследовательских институтов, и др.

Без сравнения показателей, как правило, невозможно провести анализ, что поясним на следующем примере. Предположим, что производительность труда на предприятии за отчетный период 500 тыс. леев. Сам по себе этот показатель не имеет практически никакой познавательной ценности. Только сопоставив его с различными другими аналогичными показателями (по плану, за прошлый период, родственного предприятия и др.), можно дать объективную оценку данному показателю, выявить резервы его улучшения, сделать определенные выводы и предложения о работе предприятия и принять правильные управленческие решения.

Наше исследование позволяет сделать вполне обоснованный вывод, что наиболее глубоко и подробно в целом вопрос о сравнениях рассматривается в учебной литературе, подготовленной российскими, украинскими и белорусскими авторами. Однако при этом, по нашему мнению, допускаются следующие недостатки:

- сущность сравнения раскрывается через синонимическое ему понятие «сопоставление»;
- не указывается, какие показатели с какими сравниваются;
- называются, как правило, только три вида сравнений: с планом, прошлым периодом и другими предприятиями, хотя их намного больше;
- после раскрытия сущности, значения, видов сравнений и сопоставимости данных сразу поясняется сравнительный анализ. Такой переход логически не обоснован, неоправдан, непропорционален и ошибочен. Он вводит читателей в заблуждение и приводит к ошибочному умозаключению о тождественности двух разных понятий «сравнение» и «сравнительный анализ». Второе понятие методически правильно вводить и давать ему общую характеристику только в вопросе о видах экономического анализа.

Также некоторые экономисты придерживаются мнения, что сравнение и сопоставление являются разными понятиями, и в его обоснование приводят неубедительные аргументы:

- 1) «Сравнение характеризует количественную сторону – выше-ниже, больше-меньше и т.д. Сопоставление же предусматривает оценку количественных параметров при определенных качественных характеристиках» [1, с. 16];
- 2) «Понятие «сравнение» шире, чем «сопоставление», так как подразумевает не только действие «деление», но и «вычитание»» [4, с. 71];
- 3) «Сравнение и сопоставление – хотя и близкие по значению, но все же не тождественные понятия. Термин «сравнение» применим к однородным показателям и процессам хозяйственной деятельности. Однако в практике анализа весьма часто делается параллельное сравнение разнородных, но взаимосвязанных между собой показателей ... . Такое попарное сравнение указывает на зависимость одних показателей от других и называется сопоставлением» [14, с. 383];
- 4) «Общее между сравнением и сопоставлением заключается в том, что они основываются на взаимосвязи общественных явлений, а также анализируют эти взаимосвязи как неразрывное целое. Сравнение и сопоставление отличаются друг от друга в той части, что сравнение исходит из взаимосвязи явлений одного вида, а сопоставление строится на взаимосвязи различных явлений» [10, с. 65].

Важное значение для дальнейшего развития теории анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятий имеет выработка правильного определения понятия «сравнение». В специальной литературе оно начало формироваться только с конца XX века и по настоящее время представлено, в частности, следующим образом:

- «прием сравнения заключается в сопоставлении финансовых показателей отчетного периода с их плановыми значениями (норматив, норма, лимит) и с показателями предшествующего периода» – *И.Т. Балабанов, 1998 г.* [2, с. 8];
- «сравнение – это научный метод познания, в процессе его неизвестное (изучаемое) явление, предметы сопоставляются с уже известными, изучаемыми ранее, с целью определения общих черт либо различий между ними» – *Г.В. Савицкая, 2000 г.* [9, с. 22];
- «сравнение – действие, посредством которого устанавливается сходство и различие явлений объективной действительности» – *В.В. Ковалёв, 2002 г.* [6, с. 93];
- способ сравнения «представляет собой оценку и анализ исследуемого объекта через аналогичные объекты (логически сопоставимые, но разнородные по экономическому содержанию)» – *Л.Т. Гиляровская, 2004 г.* [15, с. 23];
- сравнение – это «прием, позволяющий выразить характеристику явлений через другие однородные явления» – *А.Д. Шеремет, 2005 г.* [11, с. 35];
- «метод сравнения заключается в сопоставлении абсолютных и относительных показателей изучаемого предприятия с их значениями за предыдущие периоды, с аналогичными показателями другого предприятия или с эталонными значениями» – *В.Г. Когденко, 2011 г.* [7, с. 25];
- «способ сравнения – это совокупность приемов сопоставления аналогичных показателей исследуемого объекта» – *Ю.П. Маркин, 2011 г.* [8, с. 99];
- «сравнение – научный метод познания, в процессе которого изучаемые явления и объекты сопоставляются с уже известными или изученными ранее с целью определения общих черт, либо различий между ними» – *И.В. Захаров, 2015 г.* [5, с. 288-289];
- «сравнение – это научный метод познания, в процессе которого неизвестное (изучаемое) явление, предметы сопоставляются с уже известными, изучаемыми ранее, с целью определения общих черт либо различий между ними» – *Т.Г. Шешукова, 2015 г.* [12, с. 21];
- метод сравнения «заключается в выявлении соотношений между явлениями, выделяя в них общее, их объединяющее, и то, что их различает» – *А.Н. Жилкина, 2016 г.* [3, с. 24].

Проведенный нами анализ вышеприведенных определений сравнения различных авторов позволяет сделать следующие выводы:

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

- утверждения, что сравнение – это научный метод познания, являются весьма общими;
- имеются дословные повторы определений исследуемого понятия разными экономистами;
- утверждения, что сущность сравнения состоит в сопоставлении, не корректные, тавтологичные, так как слова «сравнение» и «сопоставление» – синонимы;
- с помощью сравнения изучается (не исследуется или познается) строго определенный, конкретный предмет экономического анализа – финансово-хозяйственная деятельность предприятий, а не весьма общие и абстрактные объективная действительность или неизвестное (изучаемое) явление;
- не соблюдаются в основном логические правила научного определения понятий (таблица 1).

Таблица 1

**Логические правила определения понятий**

№ n/n	Названия правил	Пояснения правил
1	Определение должно быть соразмерным	Объем определяемого понятия должен быть равен объему определяющего понятия
2	Определение должно содержать существенные признаки	Каждое понятие в принципе можно определить через разные наборы признаков, однако использовать для этого следует только основные (наиболее важные и существенные) отличительные признаки
3	Определение должно быть понятным	Определяющее понятие должно состоять из смысловых и лексических единиц, известных предполагаемому адресату (читателю). Нельзя определять неизвестное через неизвестное
4	Определение должно быть однозначным	Определяющее понятие должно включать четкие и ясные выражения, не допускающие различное понимание и двусмысленность
5	Определение не должно содержать круга	Содержание определяемого понятия требуется раскрывать через другие понятия (термины), но не через самого себя
6	Определение не должно быть отрицательным	Определение должно включать признаки, присущие понятию, а не отсутствующие у него

Мы считаем, что сравнением называется аналитический прием, при помощи которого определяется равенство или неравенство количественных и качественных характеристик (показателей) финансово-хозяйственной деятельности предприятий со строго определенной целью. Характеризуя этот прием в специальной литературе, следует раскрывать следующие вопросы: понятие (сущность, определение) сравнения, виды (базы) сравнений, значение и цели сравнений, понятие и способы обеспечения сопоставимости сравниваемых показателей.

Обязательным условием правильного проведения сравнений является наличие сопоставимости анализируемых показателей (единство оценки, одинаковые календарные периоды, устранение влияния различий в объеме и ассортименте продукции, сезонных особенностей и территориальных различий, географических условий и т. д.). Сопоставимость – это одно из свойств экономической информации и обязательное условие, только при наличии которого ее можно сравнивать. Сравнение же представляет собой общенаучный метод познания, наиболее распространенную мыслительную операцию и аналитическую процедуру, прием анализа финансово-хозяйственной деятельности. Поэтому из-за различного содержания данных понятий (терминов) их целесообразно разграничивать, а также давать им четкое и однозначное толкование, что будет способствовать повышению качества экономического анализа.

Как свидетельствует многолетняя теория и практика хозяйствования в Республике Молдова, для объективной оценки и научно обоснованного планирования деятельности предприятий недостаточно констатации равенства или различия сравниваемых показателей; требуется более точная, конкретная и детальная информация. И ее получают в результате последующего выполнения простейших математических операций (вычитания, деления и умножения), а не с помощью приема сравнения, как общепринято считать.

Для дальнейшего развития методологических основ анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятий важное значение имеют следующие аксиомы сравнений:

- сравниваются только показатели предприятий или их деятельности, а не сами предприятия;
- сравнение возможно при наличии, как минимум, двух показателей. Один из них является сравниваемым, а другой – базой для сравнения, базисным;
- в процессе одного сравнения сравниваются только два показателя;
- сравнивая два показателя  $A$  и  $B$ , всегда получают только один из следующих двух вариантов:  $A = B$  или  $A \neq B$ . При  $A \neq B$  может быть только один из следующих двух вариантов:  $A > B$  или  $A < B$ . Обобщая вышеизложенное, делаем вывод, что в результате сравнения двух показателей  $A$  и  $B$  всегда получают только один из трех возможных вариантов:  $A = B$  или  $A > B$  или  $A < B$ .

Весьма актуальным является вопрос систематизации и построения научнообоснованной классификации аналитических сравнений. Их виды предопределяются видами сравниваемых показателей. В анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятий сравниваются самые различные показатели:

- отчетные показатели с плановыми показателями;
- плановые показатели с показателями предшествующего периода;
- отчетные показатели с показателями предшествующих периодов;
- показатели работы за каждый день;
- нормативные и среднеотраслевые данные;
- теоретически максимально возможные, потенциальные и прогнозируемые показатели.
- показатели технического уровня и качества продукции данного предприятия с показателями аналогичных предприятий и ближайших конкурентов;

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

- показатели работы одного подразделения с аналогичными показателями работы других подразделений;
  - показатели работы одних работников со средними по подразделению;
  - результаты работы до и после введения новшеств и нововведений.
- Аналитические сравнения можно подразделить на следующие виды:
- a) сравнения показателей за один период времени и сравнения показателей за два и более периода времени, так называемые динамические;
  - b) сравнения одноименных показателей и сравнения разноименных показателей;
  - c) сравнения показателей хозяйствующих субъектов одного уровня управления и сравнения показателей хозяйствующих субъектов двух и более уровней управления;
  - d) количественные и качественные сравнения (количественными называются сравнения количественных характеристик, например, экономических показателей, хозяйствующих субъектов, а качественными – сравнения их качественных характеристик, например, ассортимент продукции или форма собственности двух предприятий, и т.д.);
  - e) сравнения показателей одного хозяйствующего субъекта и сравнения показателей двух и более хозяйствующих субъектов, так называемые межхозяйственные или пространственные (территориальные) сравнения.

Сравнения, приведенные в различных современных учебниках и учебных пособиях по экономическому анализу, являются разнородными. Они из разных классификаций сравнений, т. е. из нескольких классификаций сравнений по разным признакам.

С полным основанием можно утверждать, что чем больше используется баз сравнения в анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятий, тем более обоснованными и ценными являются его выводы, предложения и оценки.

Важно отметить, что метод сравнения начали применять уже в первых работах по экономическому анализу, опубликованных в 20-е годы XX века, и в частности, в брошюре «Краткий обзор работы Пермского промкомбината за 1924-25 и 1925-26 года. – Пермь, 1927». В ней представлен самый настоящий анализ хозяйственной деятельности, который имеет некоторые погрешности (повторы, неточности и субъективные оценки), но в целом является достаточно глубоким, подробным, комплексным и квалифицированным. Почти по каждой его теме (основной и оборотный капитал, амортизационные отчисления, фонд улучшения быта рабочих, банковские кредиты, прибыли и убытки, капитальные работы, силовое хозяйство, производственная программа, рабочая сила, заработная плата, производительность труда, качество, себестоимость и реализация продукции, накладные расходы, торгово-заготовительная деятельность, рынки сбыта, покупатели, продажные цены и др.) обязательно определяются отклонения от прошлого года и далее выявляются их причины, а также предлагаются пути решения соответствующих проблем хозяйственной практики. Впоследствии очень много аналогов такого экономического анализа появилось в специальной учебной литературе, изданной в XX и XXI веках.

Мы считаем, что эта работа, изданная еще в прошлом веке, имеет самое непосредственное отношение к истории развития анализа хозяйственной деятельности предприятий, она ее неотъемлемая часть и поэтому должна обязательно учитываться при исследовании и рассмотрении данного вопроса. Эта брошюра также может служить примером для современных отечественных предприятий, так как многие из них не проводят глубокого экономического анализа своей деятельности и тем более не публикуют его результаты.

Анализ хозяйственной деятельности, представленный в вышеназванной работе, проведен в 1926-1927 годы, т. е. 90 лет тому назад. Он, несомненно, во многом поучителен и представляет значительный интерес для современной теории, науки и практики экономического анализа во всех отраслях рыночной экономики. Вместе с тем весьма интересным представляется комплексный анализ деятельности того же хозяйствующего субъекта за те же годы и по тем же исходным данным, но проведенный в XXI веке на основе сформировавшейся за многие десятилетия современной системы специальных знаний экономического анализа и с помощью всего арсенала его нынешних методов и приемов. Сравнение результатов этих двух анализов позволит сделать многие принципиально важные, основополагающие и далекоидущие выводы и предложения о теории, науке, практике, перспективах, качестве и эффективности анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятий, а также о качестве научных исследований в этой области.

#### **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:**

1. Анализ трудовых показателей / Под ред. П.Ф. Петроченко. – М.: Экономика, 1989.
2. Балабанов И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта. – М.: Финансы и статистика, 1998.
3. Жилкина А.Н. Финансовый анализ: учебник и практикум. – М.: Юрайт, 2016.
4. Завьялов Ф. Отвечают ли своему назначению показатели интенсивности? // Вестник статистики, 1991, № 12.
5. Калачева О.Н., Захаров И.В. Бухгалтерский учет и анализ: учебник / Под ред. И.М. Дмитриевой. – М.: Юрайт, 2015.
6. Ковалёв В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2002.
7. Когденко В.Г. Экономический анализ: учебное пособие. 2-е изд. – М.: Юнити, 2011.
8. Маркин Ю.П. Экономический анализ: учебное пособие. – 3-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2011.
9. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд., перераб. и доп. – Минск: Новое знание, 2000.
10. Статистика. Пер. с нем. – М.: Статистика, 1974.
11. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: учебник. 2-изд., доп. – М.: Инфра-М, 2005.
12. Шешукова Т.Г. Методология экономического анализа деятельности коммерческих организаций: учебное пособие. – Пермь: Перм. гос. нац. исслед. ун-т, 2015.
13. Щербатюк В.В. Сравнительный анализ в системе управления общественным питанием: учебное пособие. – М.: Моск. кооп. ин-т, 1983.
14. Экономика и организация сельскохозяйственного производства. – М.: Мысль, 1984.
15. Экономический анализ: учебник / Под ред. Л.Т. Гиляровой. – 2-е изд., доп. – М.: Юнити-Дана, 2004.

## SECȚIUNEA nr. 5. FINANȚELE ȘI ANALIZA ECONOMICĂ ÎN CONTEXTUL INTEGRĂRII ÎN UE

### SECTORUL TENEBRU ȘI DIMENSIUNILE SALE ÎN ECONOMIA REPUBLICII MOLDOVA

BALAN Aliona, dr., conf. univ., ASEM

**Abstract:** In today's world, the problem of the shadow economy is one of the most common problems constraining the development of the national economy. The article deals with the area in which this is most acute problem, as well as options for its solutions.

**Keywords:** shadow economy, tax evasion, the national public budget, economic growth, tax burden.

În lumea contemporană, economia tenebră este una dintre cele mai frecvente probleme care împiedică dezvoltarea economică a unei țări. Studiul problemelor legate de activitatea economică informală ocupă un loc important în domeniul științei economice. Acest fenomen poate fi explicat prin dezvoltarea la scară și a complexității evaluării obiective a sectorului respectiv.

Potrivit Băncii Mondiale amploarea sectorului tenebru pe plan mondial este în creștere. În anul 2015 acesta a atins cifra de 36,4% din PIB-ul mondial.

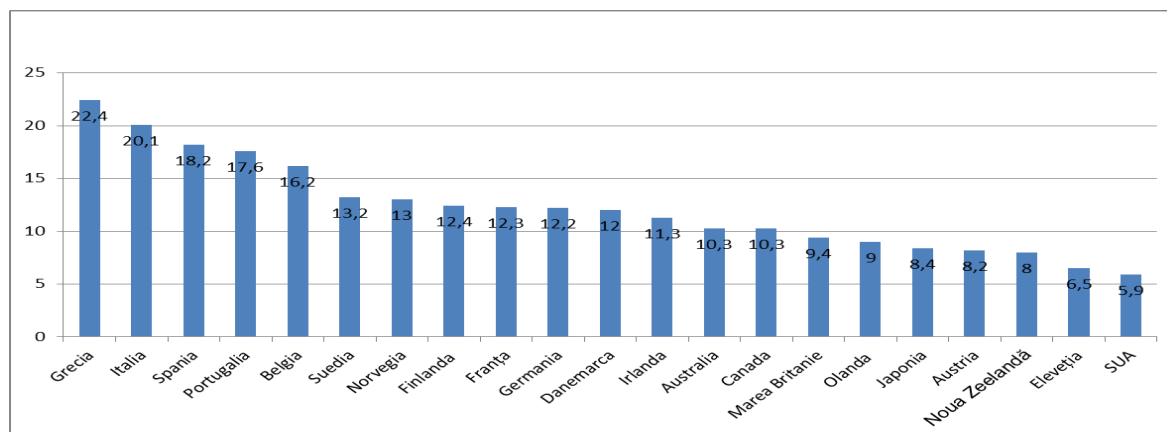


Figura 1. Economia tenebră exprimată ca procent din PIB în diferite țări, în anul 2015

Sursa: Elaborat de autor în baza [5]

Reieșind din figura 1, putem observa că economia tenebră în Europa în 2015 a luat valori cuprinse între 6,5 - 22,4% din PIB, în SUA – 5,9%, în Japonia – 8,4%, în Grecia – 22,4%, în Germania – 12,2%, în Marea Britanie – 9,4%.

În cazul Republicii Moldova, potrivit rapoartelor Biroului Național de Statistică, fenomenul economiei tenebre atinge ponderea de circa 24% din PIB (2015), ceea ce înseamnă că în circuitul tenebru al economiei, în anul 2015, au fost ascunse și necontabilizate de către autoritățile statale circa 30 mlrd. lei, bani care ar putea fi destinate pentru reducerea tensiunilor sociale, creșterea eficienței finanțelor publice prin creșterea reală a bazei impozabile a sectorului de afaceri, dezvoltarea micului business etc.

La fel, datele BNS menționează că nivelul economiei neobservate în anul 2015 a fost de circa 28% din valoarea adăugată brută a activității economice. De asemenea, unele studii internaționale menționează că economia tenebră în Republica Moldova ajunge nivelul de 45-50%, ceea ce reprezintă un fapt îngrijorător. Indicele de 50% din PIB este considerat critic. La acest nivel influența factorilor subterani asupra vieții economice devine atât de puternică, încât corelațiile din economia formală și cea neformală sunt depistate aproape în toate sferile de activitate.

Aceste procese tenebroase încep să cuprindă, precum o caracatiță, toate sferile societății noastre, astfel o mare parte a populației fiind ocupați în economia subterană (peste 30% din persoanele ocupate). În cazul legalizării acestui substrat economic, bugetul de stat ar încasa anual sub formă de impozite, taxe și contribuții de circa 30 miliarde de lei sau aproape încă un buget de stat. De menționat, că economia tenebră cuprinde sectorul informal, producția ascunsă în sectorul formal, producția ilegală, dar și producția gospodăriilor casnice. Dintre acestea, principala contribuție la creșterea proceselor neobservate a fost adusă de către sectorul ascuns, adică totalitatea activităților de producere, legale, care sunt subestimate intenționat sau ascunse de către agenții economici, neînregistrate de către organele publice de resort. Lider în acest sens este agricultura cu producția mare a gospodăriilor casnice pentru consumul final, însă cote înalte ca producție în sectorul informal a înregistrat și sectorul de construcții și comerț iar sectorul de hoteluri și restaurante s-a remarcat prin producția ascunsă în sectorul formal.

Rolul determinant în creșterea economiei subterane în Republica Moldova l-au jucat erorile și greșelile comise pe parcursul reformelor economice. Povara fiscală, birocrăția, corupția și nivelul precar de dezvoltare sunt cele mai importante surse care alimentează imensa economie tenebră din Republica Moldova, care, după cum s-a menționat mai sus constituie peste un sfert din economia națională. Economia tenebră, în mare măsură, este generată și de moralul guvernanților, a politicienilor, de sistemul de sancționare a activităților economice ilegale.

Economia tenebră este definită de Pierre Pestieau, ca „ansamblul activităților economice ce se realizează în afara legilor penale, sociale sau fiscale sau care scapă inventarierii conturilor naționale” [4], fiind considerată de specialiști ca fiind cea mai cuprinzătoare definiție a economiei tenebre. Astfel, economia tenebră este rezultatul unor tranzacții cu bunuri și servicii ilegale sau al unor infracțiuni de evaziune fiscală, a fraudei fiscale, a plăților în numerar, a plăților ilegale în afara evidenței contabile oficiale etc.

Această economie nu o putem caracteriza în mod univoc ca negativă sau pozitivă. Fiind un fenomen complex ea include atât laturile negative, parazitare, cât și laturile pozitive. Astfel, economia tenebră are impact negativ asupra încasărilor fiscale și respectiv asupra bugetului public național, asupra produsului intern brut și, implicit, asupra creșterii economice. Fiind nereglementată, economia tenebră servește drept cauză a instabilității economice și politice, în unele cazuri aceasta funcționează în



corelație cu criminalitatea. Totodată, economia tenebră aduce venituri suplimentare participanților și membrilor familiilor lor, diminuând rata șomajului. Activitatea tenebră este mai elastică la noile condiții datorită faptului că ocolește obstacolele birocratice, obligatorii pentru participanții la economia formală, poate servi drept factor de stabilizare și echilibrare a pieței bunurilor și serviciilor, oferind adesea anume acelea bunuri la care se manifestă un deficit în economia formală. În legătură cu efectele economiei tenebre, considerăm că acestea sunt întotdeauna negative și sunt resimțite direct și imediat în veniturile bugetare, și indirect și treptat asupra laturii economice, sociale și politice.

Principalele componente ale economiei tenebre bazate pe activități ilicite sunt evaziunea fiscală, contrabanda și evaziunea vamală, precum și evaziunile specifice economiei subterane în sfera bancară. De menționat ca analizele efectuate nu iau în calcul și alte sfere de alimentare a economiei subterane, cu o pondere în creștere în țara noastră, precum traficul de droguri, jocurile de noroc, prostituția, traficul cu armament și materiale strategice.

Ponderea evaziunii fiscale, adică neplata taxelor, a contribuțiilor la fondurile de asigurări sociale de stat, de asigurări obligatorii medicale, se estimează la cote de 11-12% din PIB sau, în expresie bănească, la circa 13 miliarde de lei anual. Cauzele acestei ponderi majore a evaziunii fiscale constau în slăbiciunea și coruperea organelor de control, existența unui sistem încărcat de înlesniri fiscale, precum și povara fiscală grea. Modalitățile folosite sunt diverse: neînregistrarea în evidența contabilă a operațiunilor derulate; înregistrările contabile false; sub/supraevaluarea volumului veniturilor/cheltuielilor; folosirea aceluiași factură pentru achiziționări succesive de mărfuri din aceeași categorie; facturarea mărfurilor cu plata în „cash” fără evidențierea operațiunilor în conturile curente, vânzarea de mărfuri fără factură în vederea sustragerii de la plata TVA; crearea asociațiilor non-profit și a asociațiilor de cult în scopul sustragerii de la plata taxelor și impozitelor, acestea fiind scutite de la plata anumitor contribuții către stat; contrabanda cu bunuri de larg consum aflate sub impunerea accizelor, etc.

Evaziunea vamală și contrabanda sunt alte componente de bază ale economiei tenebre în Republica Moldova. Contrabanda se realizează prin sustragerea de la vămuire, declararea falsă a mărfurilor în regim de tranzit, solicitarea vămuirii în punctele vamale interne, fără realizarea lor efectivă. Economia națională suportă pierderi și din subevaluarea valorii în vamă a mărfurilor, precum și prin acordarea de înlesniri de la plata taxelor vamale și prin acordarea de regimuri vamale preferențiale.

Cât privește sfera bancară, acțiunile specifice economiei tenebre în acest domeniu include creditările în condiții de risc generate de neorganizarea garanțiilor de rambursare și recuperare; deturnări, transferuri ilegale de fonduri; operațiuni de spălare a banilor; nerecuperarea contravalorii exporturilor; falsificarea bancnotelor și a altor instrumente de plată. Cuantificarea exactă a dimensiunilor acestor genuri de operațiuni este practic imposibilă datorită lipsei cadrului legal de urmărire și control, precum și datorită faptului că preponderent aceștia se realizează, inclusiv în cadrul transferurilor în străinătate, sub formă tranzacțiilor cash.

Una din cele mai evidente manifestări ale reușitei economiei subterane o constituie creșterea intensă a veniturilor neînregistrate de către organele oficiale, sustrate de la plata impozitelor. Ele cuprind și veniturile provenite din corupție, care în țara noastră a luat proporții semnificative.

Apreciind extinderea fenomenului corupției, experții consemnează următoarea legitate: cu cât fluxurile de bani sunt mai mari, cu atât este mai mare corupția în sfera respectivă. Printre instituțiile cele mai corupte din țara noastră se numără: organele fiscale și vamale, sfera bancară, inspecțiile sanitare și antiincendiare, poliția, înregistrarea întreprinderilor și licențierea.

Printre factorii care contribuie la creșterea corupției, experții indică cu precădere ponderea mare a economiei tenebre, cuantumul înalt al impozitelor, precum și amestecul nejustificat al organelor puterii în economie.

Utilizarea în continuare a venitului camuflat aduce un profit substanțial sectorului tenebru al economiei. În cazul dat, participanții la acest proces dispun atât de mijloace bănești ieftine pentru circuitul economic, cât și de posibilitatea reducerii esențiale a cheltuielilor pentru desfacerea businessului din contul neachitării impozitelor.

Reducerea sau eliminarea economiei subterane este o problemă care ține de sistemul fiscal, de situația economică și politică din țară. Aplicarea unor măsuri izolate nu va soluționa această problemă. Numai prin modificarea concomitentă a sistemului fiscal, a structurii și metodelor de activitate a organelor de control și a legislației în vigoare privind penalizarea activităților ilicite și tănuirea veniturilor va fi posibilă reducerea activității tenebre.

Pe acest fond, în societatea noastră continue să se discute despre modalitățile de atragere a investițiilor în economia națională. Unii mizează pe investițiile străine, alții, fără să nege avantajele atragerii capitalurilor străine, mizează pe resursele interne. Mă alătur celor din ultima categorie și consider că o rezervă colosală stau ascunse tocmai în această economie subterană.

Pentru a valorifica posibilitățile potențiale ale acestei economii, scoțându-le la lumină capitalurile, este nevoie de o politică fermă și clară a statului.

Înainte de a aplica măsurile represive împotriva economiei subterane, trebuie propusă, în primul rând, un program real de legalizare a economiei subterane, care să cuprindă condițiile existente din Republica Moldova, program care ar trebui să cuprindă reforma sistemului de impozitare, precum și perfecționarea practicii de declarare a veniturilor și cheltuielilor cetățenilor.

În acest context, oamenii de afaceri au și propus actualei guvernări elaborarea, împreună cu asociațiile oamenilor de afaceri, a principiilor de absorbție a economiei subterane, de stimulare și de lărgire a bazei fiscale, precum și reducerea poverii fiscale. Un program de legalizare a capitalului subteran este doar una din componentele noii direcții a politicii economice și totodată având ca scop încurajarea producătorului autohton.

În prezent, legalizarea capitalurilor subterane pare să fie una din resursele reale de investiții în economia națională. Măsurile represive îndreptate împotriva întreprinzătorilor care activează în economia subterană vor conduce la pierderea ireversibilă a unor fonduri imense. Guvernul Republicii Moldova trebuie să-i oblige pe aceștia să lucreze în interesul general, creându-le condiții pentru a activa în economia formală.

În scopul restrângerii economiei tenebre, Comisia Europeană recomandă mai multe tipuri de măsuri, precum:

- îmbunătățirea sistemului fiscal și al transferurilor sociale;
- consolidarea activităților de control și aplicare a legii;
- simplificarea aspectelor administrative astfel încât costul contribuabilului să scadă, inclusiv în privința timpului care trebuie alocat plății taxelor;

- măsuri specifice la nivel de sector, în special în zona hotelurilor și restaurantelor, agriculturii și serviciilor;
- posibila criminalizare a agenților economici care apelează la munca la negru;
- exploatarea oportunităților digitale, cu sisteme și baze de date online de înregistrare, informare și plată;
- introducerea obligativității ca plățile care depășesc un anumit nivel să fie efectuate exclusiv electronic.

Studiile relevă că țările unde prevalează plățile electronice, precum țările nordice sau Marea Britanie, înregistrează niveluri mai scăzute ale economiei tenebre, în timp ce în statele unde predomină tranzacțiile cash, precum Republica Moldova, Bulgaria sau Grecia, economia nefiscalizată este semnificativă.

Reieșind din datele menționate, se impune elaborarea unor politici naționale noi privind prevenirea și combaterea economiei tenebre, în baza experiențelor internaționale, în scopul diminuării economiei tenebre și sporirii veniturilor la bugetul public național. De asemenea, în scopul limitării dezvoltării economiei tenebre se impun, alături de stabilirea de noi măsuri coercitive sau de majorarea sancțiunilor în cazul celor deja existente, amplificarea măsurilor economice ce au rolul de a favoriza o creștere economică susținută, a reducerii presiunii fiscale, precum și realizarea unei reale stabilități legislative.

#### REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:

1. GANCIUCOV, V.; GUTIU, T.; CEBAN, A. Tendințele economiei neobservate în Republica Moldova. Disponibil: <https://ince.md/.../867-tendinele-economiei-neobservate>
2. MORARU, S.; TROFIMOV, V.; ȘVEȚ, D. Economia tenebră și formele ei de manifestare în plan internațional și național. Disponibil: <https://ibn.idsi.md/.../Economia%20tenebra%20si%20formel>
3. MANOLE, Sorin-Daniel. Impactul economiei subterane asupra economiei României. Disponibil: [www.strategiimanageriale.ro/](http://www.strategiimanageriale.ro/)
4. BRAȘOVEANU, V. Economia subterană și corupția: probleme majore ale economiei românești. Disponibil: [http://store.ectap.ro/articole/529\\_ro.pdf](http://store.ectap.ro/articole/529_ro.pdf)
5. World Bank Annual Reports & Financial Statements. Disponibil: <https://openknowledge.worldbank.org>
6. <http://www.statistica.md/>

### ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА В УСЛОВИЯХ ПОЛИТИЧЕСКОЙ РЕЦЕССИИ

*БАЛЫНСКИЙ Андрей, д.э.н., конф.,*

*Бельцкий Государственный Университет имени Алеку Руссо*

**Abstract:** *The problems of development of investment activity in the Republic of Moldova for the period from 2008 to 2016 are considered. The volumes and dynamics of foreign investments are analyzed, and the rating of investment activity of the Republic of Moldova on a global scale is given. The problems are investigated and the main ways of increasing the country's investment attractiveness in the conditions of a modern political recession are outlined.*

**Keywords:** *investments, investment climate, investments in long-term tangible assets, investment attractiveness, foreign investment, political recession, gross domestic product, global ratings, regional development.*

Реформы, которые осуществлялись в Республике Молдова в течение лет, прошедших после обретения страной независимости, и, в особенности – в экономике, к сожалению их авторов и разочарованию граждан, не принесли желаемых результатов. С точки зрения степени развития экономики наша страна, длительное время находящаяся на этапе переходной экономики, относится к категории стран с развивающейся экономикой. Это согласуется с той позицией, которую она занимает в глобальной экономике. Так, согласно рейтингу стран мира по уровню экономической свободы, который рассчитывается по среднему арифметическому десяти контрольных показателей, включая и такие критерии, как свобода предпринимательства, торговли и инвестиций, Республика Молдова занимает 117 место из 178 стран, расположившись между Нигерией и Белизом [5].

Согласно глобальному рейтингу стран и территорий мира по уровню прямых иностранных инвестиций в номинальном (абсолютном) значении, выраженном в долларах США в текущих ценах, Республик Молдова находится на 131 месте из 196, расположившись между Маврикий и Северной Кореей [6].

И, наконец, наша страна в 2015 году находилась 87 месте в мире по возможности привлечения инвестиций [7].

Для того, чтобы выправить создавшуюся ситуацию и существенно повысить общий уровень экономического развития страны, наряду с другими первоочередными задачами, возникает острая проблема повышения инвестиционной привлекательности Республики Молдова для иностранных инвесторов. В специальной литературе инвестиционная привлекательность трактуется как субъективная оценка инвестором страны, региона или предприятия по поводу принятия решения о вложении своих средств.

Как известно, инвестиционная привлекательность той или иной страны формируется под влиянием ряда факторов, ключевым из которых являются инвестиционный климат, характеризующийся, в свою очередь, целым рядом других факторов и потенциальных возможностей страны.

В частности, при выработке инвестиционных решений инвесторы принимают во внимание такие характеристики страны, как уровень экономического развития, стабильность политической обстановки (политический климат), уровень налоговой нагрузки, развитость финансовых рынков и банковского сектора, географическое месторасположение, масштабы страны и ее инфраструктурное обеспечение, емкость внутреннего рынка, наличие квалифицированной и дешевой рабочей силы и некоторые др.

Однако в последние годы наблюдается все более усиливающаяся тенденция зависимости инвестиционной привлекательности от процессов глобального характера. К примерам таковых процессов относятся, прежде всего, мировой финансово-экономический кризис, начавшийся в 2008 г., и мировая политическая рецессия, характерными признаками которой является нарастающее геополитическое напряжение, усиливающееся противостояние между крупнейшими странами мира, все более ярко проявляющаяся потеря доверия к ключевым мировым институтам – политичес-

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

ким, правовым, финансовым и другим. Мировая политическая рецессия затрагивает ход финансово-экономических процессов не только крупнейших в мире индустриально-развитых держав, но и негативно отражается на экономике развивающихся стран, к числу которых, как мы отметили ранее, относится и Республика Молдова. Естественно, что от уровня инвестиционной привлекательности страны зависит как общий объем инвестиций, в том числе и иностранных, так и их позитивная динамика (см. табл. 1).

**Таблица 1. Отдельные макроэкономические показатели Республики Молдова за 2008 – 2016 гг.**

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1. Валовый внутренний продукт, млн. лей в текущих ценах	62921,5	60429,8	71885,5	82348,7	88227,8	100510,5	112049,6	121851,0	134470,0
2. Инвестиции в долгосрочные материальные активы – всего, млн. лей в текущих ценах	18224,8	11123,6	13804,8	16449,5	17153,9	19132,3	21158,5	21123,3	19 664,1
3. В том числе - за счет иностранных источников, млн. лей в текущих ценах	3 727,3	2418,3	2506,6	1299,3	1348,9	1429,5	1267,7	1492,2	1 420,5
4. Удельный вес инвестиций за счет иностранных источников в общем объеме инвестиций в долгосрочные материальные активы, в %%	20,5	21,7	18,2	7,9	7,9	7,5	6,0	7,1	7,2
5. Соотношение между общей суммой инвестиций в долгосрочные материальные активы и валовым внутренним продуктом, в %%	29,0	18,4	19,2	20,0	19,4	19,0	18,9	17,3	14,6

Из представленных в таблице 1 данных следует, что в 2009 г. в Республике Молдова произошло резкое снижение общего объема инвестиций в долгосрочные материальные активы по сравнению с предыдущим годом, а именно - на 7101,2 млн. лей, или на 39,0%. Это стало следствием влияния мирового финансово-экономического кризиса. В последующий период суммарный объем инвестиций, зафиксированный в 2008 г. (18224,8 млн. лей), был восстановлен только спустя 5 лет, а именно - в 2013 г. (19123,3 млн. лей).

На этом фоне наблюдается еще более существенное снижение объемов инвестиций за счет иностранных источников. Так, например, объем этих инвестиций в 2009 г. снизился по сравнению с предшествующим годом на 35,1%. Более того, объем инвестиций, привлеченных в Республику Молдова в 2008 г. за счет иностранных источников (3 727,3 млн. лей) в течение последующих 8 лет так и не был восстановлен; в 2016 г. их объем составлял 1420,5 млн. лей, или 38,1% от уровня 2008 г.

Эта негативная для экономики Республики Молдова тенденция еще более наглядно прослеживается в ходе анализа динамики показателя удельного веса инвестиций за счет иностранных источников в общем объеме инвестиций в долгосрочные материальные активы. Например, в 2008 г. этот показатель составлял 20,5%, а в течение последних 6 лет, точнее, начиная с 2011 г. по 2016 г., он не превышал отметки в 8,0%.

Схожую картину мы наблюдаем, исследуя показатель соотношения между общей суммой инвестиций в долгосрочные материальные активы и валовым внутренним продуктом. Так, если в 2008 г. это соотношение равнялось 29,9%, то в 2016 г. оно составляло только 14,6%, то есть, сократилось почти в два раза.

Немаловажным фактором роста иностранных инвестиций в любой стране, а в Республике Молдова – в особенности, является обеспечение роста инвестиционной привлекательности регионов с целью выравнивания уровня их экономического развития до среднего уровня, достигнутого по стране в целом. Определенные надежды в этом плане в нашей стране возлагались на реализацию Закона №438 от 28.12.2006 г. о региональном развитии в Республике Молдова, одним из главных приоритетов которого было, как раз, обеспечение развития регионов через интенсификацию инвестиционной деятельности на их территориях.

Однако, как показали результаты последующей деятельности Агентств регионального развития Север, Юг и Центр, созданных на основе данного закона, за восемь последних лет эти результаты ни в коей мере не изменили гипертрофированную конфигурацию территориального распределения инвестиций в стране (см. табл. 2).

**Таблица 2. Сравнительная структура инвестиций в долгосрочные материальные активы в Республике Молдова в территориальном разрезе в 2008 и 2016 гг.**

Наименование регионов	Инвестиции в долгосрочные материальные активы – всего, млн. лей в текущих ценах			Удельный вес в общем объеме, в %%		
	2008 г.	2016 г.	отклонение (+, -)	2008 г.	2016 г.	отклонение (+, -)
Республика Молдова – в целом, в том числе:	18224,8	19664,1	+1439,3	100,0	100,0	X
Муниципий Кишинев	10661,3	12707,1	+2045,8	58,5	64,6	+6,1
Северный регион развития	2835,4	2982,6	+147,2	15,6	15,2	-0,4
Центральный регион развития	2782,5	2365,5	-417,0	15,2	12,0	-3,2
Южный регион развития	1514,5	1211,3	-303,2	8,3	6,2	-2,1
АТО Гагаузия	431,1	397,6	-33,5	2,4	2,0	-0,4

Так, например, если в 2008 г. удельный вес инвестиций в долгосрочные материальные активы в муниципии Кишинев составлял 58,5% от их общего объема по стране в целом, то, спустя восемь лет, этот показатель не только не

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

уменьшился (что должна была обеспечить реализация вышеупомянутого нами закона о региональном развитии), а, напротив – увеличился и достиг уровня 64,6%. Иначе говоря, это означает, что почти 2/3 от общего объема инвестиций по стране приходится на столицу, а чуть более 1/3 - на всю остальную территорию Республики Молдова.

Кроме того, нельзя не отметить и тот факт, что за последние восемь лет увеличение общего объема инвестиций было достигнуто только в Северном регионе развития (+147,2 млн. лей), а в других территориях страны, напротив, было отмечено их существенное падение. А именно, снижение объема инвестиций в Центральном регионе развития составило 417,0 млн. лей, в Южном регионе развития – 303,2 млн. лей и в АТО Гагаузия – 33,5 млн. лей. Эти неблагоприятные перекосы в инвестиционной деятельности требует выработки и реализации неотложных мер по исправлению сложившейся ситуации по привлечению инвестиций в регионы Республики Молдова.

Вместе с тем, проанализированная нами ситуация, складывающаяся в Республике Молдова с инвестициями за счет иностранных источников, не вписывается в глобальные инвестиционные тенденции последних лет. Так, например, в докладе ООН о мировых инвестициях за 2016 отмечается, что «потоки прямых иностранных инвестиций (в 2015 г. - прим. автора) подскочили на 38% до 1762 млрд. долл., самого высокого уровня после глобального финансово-экономического кризиса 2008–2009 годов» [4].

На основе данных рассуждений вырисовывается необходимость существенного роста в Республике Молдова инвестиций за счет иностранных источников. Попытаемся уточнить, какие преимущества и недостатки сопровождают этот процесс (см. табл. 3).

**Таблица 3. Преимущества и недостатки привлечения иностранных инвестиций в экономику Республики Молдова**

Преимущества	Недостатки
<p style="text-align: center;"><i>1. Имеющиеся преимущества:</i></p> <p>1.1. Наличие законодательных норм, регулирующих защиту иностранных инвестиций;</p> <p>1.2. Выгодное географическое положение страны;</p> <p>1.3. Членство Республики Молдова в Соглашении о Свободной торговле в Центральной Европе) и ВТО (Всемирной торговой организации);</p> <p>1.4. Наличие квалифицированной и дешевой рабочей силы;</p> <p>1.5. Действующие в стране семь свободных экономических зон;</p> <p>1.6. Благоприятные природно-климатические условия для развития высокопродуктивного сельского хозяйства.</p> <p style="text-align: center;"><i>2. Прогнозируемые преимущества:</i></p> <p>2.1. Создание благоприятных условий для трансфера и внедрения в производство в различных отраслях народного хозяйства новейших технологий производства;</p> <p>2.2. Обеспечение роста экономики и роста объемов экспорта конкурентоспособной на внешних рынках молдавской продукции;</p> <p>2.3. Рост уровня занятости и благосостояния населения;</p> <p>2.4. Выравнивание отрицательного сальдо торгового баланса страны.</p>	<p style="text-align: center;"><i>1. Имеющиеся негативные факторы:</i></p> <p>1.1. Нестабильность политической обстановки в стране, которая приводит к изменению законодательных документов практически после каждых выборов в центральные органы власти;</p> <p>1.2. Политическая неурегулированность проблемы Приднестровья;</p> <p>1.3. Низкий уровень развития инфраструктуры, неудовлетворительное качество большинства автомобильных дорог;</p> <p>1.4. Несовершенная судебная-правовая система;</p> <p>1.5. Коррупция и бюрократизм государственных органов и чиновников.</p> <p style="text-align: center;"><i>2. Вероятность появления новых рисков:</i></p> <p>2.1. Риски изменения законодательства, регламентирующего защиту иностранных инвестиций в стране;</p> <p>2.2. Нестабильность налоговой системы, рост налоговой нагрузки;</p> <p>2.3. Усиление политической рецессии в глобальном масштабе, которая может спровоцировать ухудшение международного инвестиционного кризиса.</p>

В апреле 2016 года Правительством Республики Молдова была утверждена Национальная стратегия привлечения инвестиций и продвижения экспорта, а также План мероприятий по ее реализации. Это весьма объемные по количеству информационного материала документы, однако, они имеют существенные недостатки, обусловленные игнорированием мировых и региональных экономических процессов, происходящих под влиянием политической рецессии. Так, например, в разделе swot-анализа указанной стратегии приводится ряд рисков в виде следствий определенных событий, но причины, вызвавшие эти события, не анализируются и даже не упоминаются, что делает этот анализ не полноценным. Имеются и другие недостатки в данных материалах.

Как показывает положительный опыт других стран, комплекс мер по целенаправленному повышению инвестиционной привлекательности страны, как правило, позволяет получать эффективные результаты. Кроме того, в этой сложной и широкомасштабной деятельности нужна гибкая системность и комплексность мер, реагирующих не только на инвестиционную конъюнктуру, но и на препоны, вызываемые политической рецессией.

Также Республике Молдова необходимо осуществить ошутимое для инвесторов упрощение законодательных процедур и обеспечить устранение бюрократических барьеров в целях привлечения новых иностранных инвесторов. При этом, необходимо не только определять факторы, которые препятствуют или сдерживают приток иностранных инвестиций, но и принимать эффективные меры по их устранению.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:**

1. Lege Nr. 81 din 18.03.2004 cu privire la investițiile în activitatea de întreprinzător. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2004, nr. 64-66.
2. Anuarul statistic al Republicii Moldova 2016 [on-line], [citat 11.08.2017]. Disponibil: [http://www.statistica.md/public/files/publicatii\\_electronice/Anuar\\_Statistic/2016/AS\\_2016.pdf](http://www.statistica.md/public/files/publicatii_electronice/Anuar_Statistic/2016/AS_2016.pdf)
3. Climatul investițional. Misiunea Republicii Moldova pe lângă Uniunea Europeană [on-line], [citat 21.08.2017]. Disponibil: <http://www.eumission.mfa.md/stiri-din-moldova/>
4. Доклад о мировых инвестициях 2016. Основные тенденции и общий обзор. Конференция Организации Объединенных наций по торговле и развитию – ЮНКТАД [on-line], [citat 21.08.2017]. Disponibil: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016\\_Overview\\_ru.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_Overview_ru.pdf)

5. Рейтинг стран мира по уровню экономической свободы [on-line], [citat 22.08.2017]. Disponibil: <http://gtmarket.ru/ratings/index-of-economic-freedom/index-of-economic-freedom-info>
6. Рейтинг стран мира по уровню прямых иностранных инвестиций [on-line], [citat 22.08.2017]. Disponibil: <http://gtmarket.ru/research/foreign-direct-investment-index/info>
7. Молдова – на 87 месте в мире по возможности привлечения инвестиций [on-line], [citat 22.08.2017]. ]. Disponibil: <https://ru.sputnik.md/news/20150604/393620.html>
8. Strategia națională de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor pentru anii 2016-2020 și a Planul de acțiuni pentru implementarea acesteia. Aprobata prin Hotărârea Guvernului Republicii Moldova Nr. 511 din 25.04.2016. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2016, nr. 114-122.
9. Шарп, У., Александер, Г., Бэйли, Дж. Инвестиции: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2006. – XII, 1028 с. ISBN 5-16-002595-2.

## **BANKING SYSTEM OF TURKEY**

*KARA Bestenigar, PhD student, ULIM  
GRIBINCEA Alexandru, dr. hab., prof. univ., ULIM*

**Abstract:** *Turkey is one of the world's fastest-developing countries at present. According to the forecasts of the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) Turkish government will differ by the highest growth rates from members of mentioned organization between 2012 and 2017: Average annual GDP growth rate of Turkey is 6.7%. London's weekly magazine-format newspaper "The Economist" analysing the current situation in Turkey in a special report paid attention to "unusual high activity" in national economy and noted that "the country's growth rates will most likely be stronger than almost any other european country". GDP in Turkey grew by 8.2% in 2011, while it grew by 9.2% in Q4 of the same year. In the other words Turkey took the 3rd place in the world after China and Singapore without considering some small countries which don't play a big role in the world economy.*

**Keywords:** *Banking system, crisis, economic growth rate, financial transactions, foreign trade, GDP.*

Turkey is one of the world's dynamically developing countries. GDP growth rates in Turkey were higher than analogical indicators of developed countries in favourable years. On the other hand its development was less powerful compared to other states during the period of 2009 Global Financial Crisis. International Monetary Fund (IMF) estimates that current growth rates will remain at the same level in medium-term which is predicted to be 4.1% in real terms between 2013 and 2017. Topic of article is a current issue. Because foreign trade, banking sector, and financial system are some of the main drivers of Turkish economy today which draw a promising picture considering Turkey's potential and competitive opportunities and growth rates as a developing country. In the light of global developments Turkey has become a very attractive country in the eyes of investors particularly in the recent years. On this basis the key objectives of the study were finding facts underlying the development of finance and banking sector and understanding the characteristics as well as risks of Turkish economy and financial system. In this sense several research methods were used at the preparation of aforementioned article. Firstly literature research was carried out for subject identification and content creation. In this context several articles, news, reports, statistics and web-sites of public authorities related to given article have been read and used through internet access. Then historical method was used to understand developments in Turkish economy so comparison method can be utilized. Within this frame government debt of Turkey declined from 77% to 39% of GDP in 2001 while deficit in balance of payments comprised 10% of GDP in 2011 which made Turkey 51st among other 185 countries. On the other hand almost 25% of share of all assets of the banking system are held by non-residents in 2012 while capitalization of the funding market was 26% of GDP in 2011. Finally comparison method was used to reveal changes in indicators and to analyse the reasons underlying these changes. In this context density of 20-59 age group population reached up to 55% while population of 60+ age group remained at 12%. However Turkey's trade deficit reached up to 3.69 billion US\$ in February 2017 which was 3.21 billion US\$ in the same period of 2016. In addition contrary to number of banks, branch network showed a visible growth.

*The main characteristics of Turkish economy.* Tax burden on business in Turkey is one of the lowest among OECD countries. In addition to this income derived from state taxes created 25% of GDP in 2011. It's important to state for comparison that 35% is the indicator of average value for OECD countries. Tax rate on corporate income couldn't exceed 20% in the average value of 25% for OECD countries in 2012. Turkey's GDP growth is estimated to decline from 4,5% to 3,2%. Such a growth rate has been the most minimal one since 2014. Turkish economy will grow 4,4% in 2017 according to the new forecasts of government. But growth was formerly expected to be 5% in 2017. And also according to the recent report of IMF Turkish economy will grow 2.5% in 2017 while it is estimated to grow 3.3% in 2018. Country's economy seriously suffers due to security concerns in terms of sharp drop in tourist numbers, political instability as well as loss in value of Turkish lira as stated by Financial Times.

Another important drivers determining the development of segments of banking services are state, consumer and corporate sectors' low level debts. In this context government debt declined from 77% to 39% of country's GDP in the crisis year of 2001. However there is also a boom in banking services market among other positive factors. On the other hand share of young population is significant. Density of 20-59 age group population reached up to 55%, while population of 60+ age group remained only at 12% in 2011. In this manner pension burden on state budget becomes low. And the working-age population is pretty high 50% of which economic activity forms. However labour cost is lower than european countries.

Another factor contributing to the development of finance sector is the implementation of a set of government measures to establish an international finance centre in Istanbul, known as Istanbul International Finance Centre (IIFC). The strategic programme towards the establishment of IIFC provides a set of measures according to the following directions: reformation of legal systems, arbitrage and mediation systems; improvement of a national legislation to promote the development of IIFC, expansion of information transparency in financial markets, measures to return a number of financial products to the domestic market – leasing, factoring, loan on securities and also to develop new financial products and services – municipal securities, derivatives etc., improvement of a tax legislation to stimulate financial operations, public offering of securities in Turkey,

development of information and communication infrastructure, coordination of organizational structure of IIFC Project, personnel training, attraction of foreign specialists etc.

Turkish economic and financial system have the characteristics of unsteady financial system risks against current account deficit of the balance of payments at the same time which comprised 10% of GDP in 2011. In this manner Turkey took the 51st place among 186 countries. Despite the fact that Turkey has balanced state budget in recent years, amount of deficit hadn't exceeded 3% of GDP between 2005-2012. Another current risk is high rates of inflation which was 8,5 % in 2016 made Turkey 32nd among 186 countries. This is also dependent on exchange rate policy to stabilize Turkish lira with open capital account.

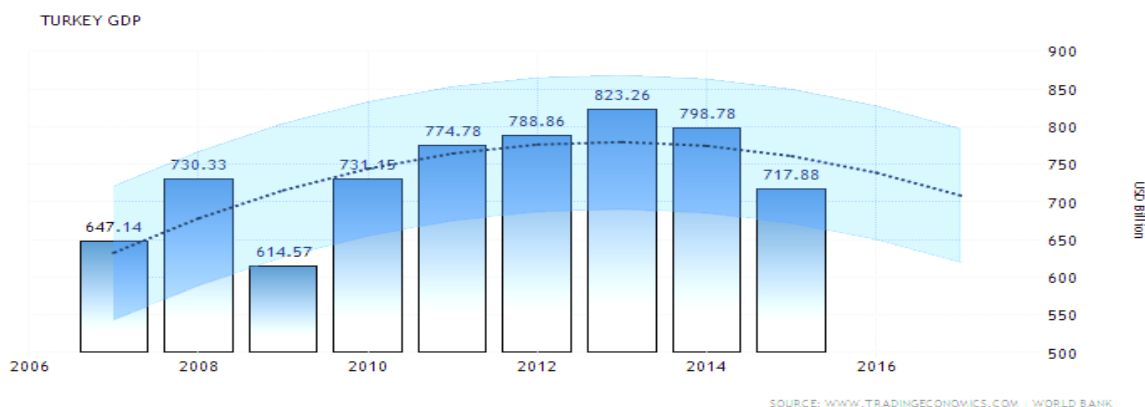
Another inherent risk of Turkish economy is the high probability of volatility of foreign investment in finance sector by low level of international reserves, which remained exactly within 10% of GDP in 2012. One of the main characteristics of Turkish national economy is its dependence on conditions in European market: from consumer demand in EU and European investment to Turkish economy. In this manner transfer of crisis risk to Turkish economy is pretty high in case of financial situation worsening in European markets.



**Figure 1. GDP growth rate of Turkey**

It's necessary to remind that there are also political risks particularly the possibility of Turkey's participation in the conflicts of the Middle East. On the other hand macroeconomic situation in European market and also government's power to diversify structure of both export and foreign investment determine further economic development of Turkey to a large extent. Moreover one of the important factors is a sufficient monetary and financial policy forming the stability of financial system and services for further economic growth.

As to GDP, according to the collective datas of Trading Economics and the World Bank, GDP of Turkey is estimated to be \$ 739 billion by the end of this quarter which will increase to \$816 billion in the long-term in 2020 (See Figure 2).



**Figure 2. GDP (current US\$) of Turkey**

On the other hand foreign trade indicators of Turkey demonstrates a deficit. Turkey's trade deficit reached up to \$ 3.69 billion in February 2017, which was \$ 3.21 billion in the same period of 2016. So a-\$ 480 million difference is in question. Exports were the reason of this difference which fell 1.9% considering last year. Decline in manufacturing sales caused exports to fall. Imports rose 1.6% contrary to exports thanks to higher purchases of mining and quarrying products. In this context Turkey became one step closer to being dependent on import.

Taking the years and sectors into account, exports again fell to \$ 12.13 billion due to a 2.5 decline in manufacturing sales which generated almost 94% of total exports. In this context shipments declined 2.8% for agriculture, hunting and forestry sectors while it declined 16% for fishery sector. While China was the largest export partner of Turkey by 10.4%, Germany by 9.1%, Russia by 8.2% and France by 4.9% followed China.

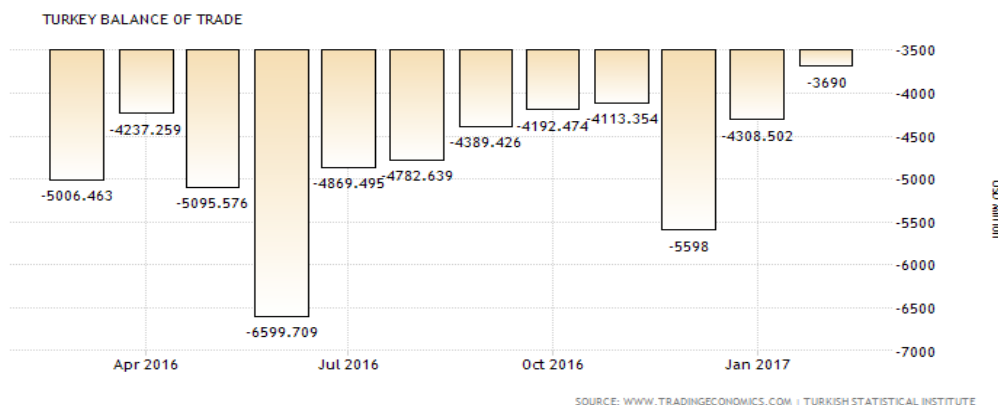
On the other hand a 30.3 % growth was seen in the sales of mining and quarrying sectors thanks to a 42.6% rise in purchases. In this sense Germany was the largest export partner of Turkey by 9.2% which was followed by UAE by 7.7%, Iraq by 6% and UK by 5.8%.

As is known to all one the main objectives towards national policies of Turkish government is making Turkey a global financial hub in economic sense. Accordingly transition to service-based economy plays a giant role at this point. Financial and

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

professional services, tourism, creative and cultural industries, education and research as well as health care sectors are among the service-based economy. Considering recent reforms in healthcare and education or establishment of IIFC Turkey gets closer to this objective. In long-term such a transition will help Turkey to increase its competitiveness and to come into prominence among global countries driven by service-based economies such as US, Japan, UK or Singapore. Accordingly decline in manufacturing sales also can be the sign of focusing on those service-based sectors.

Average of balance of trade of Turkey has been \$ -1585.74 million considering the last 6 decades. The highest amount was seen in December of 1971 by \$ 24.51 million while the lowest record was seen by \$ -10453.06 million in September of 2011 (See Figure 2).



**Figure 3. Balance of Trade of Turkey**

*The main players of Turkish financial system.* The system of Turkish credit organizations is characterized by high financial stability i.e. by low indicators of overdue loan in the portfolio of banks as well as high indicators of sufficient capital. Transactions in the banking market are carried out by three types of organizations: commercial deposit banks, cooperative Islamic banks and development and investment banks.

Commercial banks mostly predominate and hold the share of more than 90% of assets, deposits and also granted loans of the whole sector. The main activity areas of this type of members of the market are to accept deposits and to grant loan on their own behalfs and at their own expenses.

Cooperative Islamic banks grant consumer credit and fund-raise from legal entities and individuals by two types of accounts provided by the Banking Law of Turkey known as special current accounts and participation accounts. Both types can be opened only at cooperative banks. Characteristic of special current accounts is complete or partial withdrawal from clients any time within the bounds of possibility, however interest payment at the same time isn't provided. On the other hand the characteristic of participation accounts is to attract clients' money on condition that they will participate in financial results arising from activities of cooperative banks. Income is paid or losses are distributed among the members. Payment of fixed sum of money isn't provided to joint account owners and guarantee of return of initial deposit isn't given.

The third group is development and investment banks. Liabilities of these members of the market are formed by money provided by promoters and shareholders as well as loans. These kind of banks don't have the right of taking deposits and accumulating participation funds. Credit extension and performing functions provided by special laws are their main activity areas according to the Banking Law. In fact investment banks predominantly implement investment banking transactions but development banks implement the functions of law. So, Turk Eximbank which is one of the largest national development banks is an official export credit agency of Turkey providing financial support exporters in the form of loans, guarantee and insurance products. Characteristic of the institution's legal status is cash inflow to provide banking activity from state budget. Duty of Turkish treasury is to cover expenses of mentioned export agency with regard to loan and insurance activities and provision of guarantee caused by political risks. National Banking Law of Turkey provides the possibility of making transactions in the banking market by financial holding companies of which association companies are financial or credit organizations. At least one of them is credit organization. Banking system of Turkey has demonstrated a decline trend in number of banks after national economic crisis in 2001 and global financial crisis between 2007 and 2009. In this context indicator declined from 54 to 49 in 2002-2012 period. Contrary to this branch network has increased more than 1.5 times in the system since 2002. Number of banks is limited in Turkey compared to foreign countries. But the number of commercial bank was 31 in Turkey through which Turkey took 55th place among 165 countries of the world. Banking system of Turkey is pretty much concentrated. More than one third of assets, loans, deposits and net income of members of the market are concentrated on the first three largest members of the market. National banks are among the largest banks, majority of which are characterized by availability of sufficient amount of free float under public ownership.

Weight of state sector declined in the banking system. In this context participation share of government in this segment has declined from 31% to 25% since the end of 2005. The characteristic of Turkish banks' shareholder structure is availability of the largest shareholders, cooperative pension funds such as Türkiye İş Bankası and Türkiye Vakıflar Bankası which aren't inherent for example for Russian companies. Share of mentioned shareholders can reach up to 40%.

*Non-residents are coming.* Non-residents own banks or they have share in all groups of Turkish banks: commercial, cooperative and investment. Half of Turkish banks are fully or majorly under foreign ownership. 75% of cooperative banks are majorly under the ownership of foreign investors of which share demonstrates 60-80% in bank capital. Almost 25% of share of all assets of the banking system are held by non-residents according to the data of 2012, however this value has increased approximately twice since the end of 2005. Transactions in Turkey are mostly made by investors from Europe and Middle

East. While 11 banks are under European ownership, 12 banks are under the ownership of Middle East. Denizbank is the single bank which is majorly under Russian ownership. It's necessary to remind that foreign banks aren't leading financial institutions of the country. For example Finansbank known as one of the largest foreign banks of Turkey takes the 8th place by amount of assets. Banking system of Turkey is supported by national banks. On the other hand the positive factor towards foreign investors in Turkey is improvement of legislation in the fields of transparency increase in company activities, condition's facilitation in organization of businesses, harmonization of foreign and Turkish legislations. In this context the new Turkish Commercial Code came into force in 2012 simplifies the procedures of establishment of a new company. It provides the right of establishment of a new corporation with a single institution, which required the presence of few members before. In parallel with purchasing assets by non-residents in Turkey, Turkish banks also started to expand to foreign markets. For example Yapı Kredi Bank Moscow, Garanti Bank Moscow and Ziraat Bank are operating in Russia. On the other hand Is Bankası operating in Russia has recently acquired assets of Russian Bank "Sofia".

*Which segments might be better to invest in?* Turkish economy is pretty much diversified, however it's characterized by weaknesses of a developing country. Turkish economy has had a transition period from being agrarian into industrial country over the last decades but more than one forth of employees are still earning their keep from agricultural sector of economy. In addition to this Turkish labour market is characterized by surplus of low skilled labour force. This is caused by existence of branches in economy demanding considerable workforce such as textile manufacturing.

Manufacturing process is providing the maximum contribution to the country's GDP at the same time. High technological segments such as autoindustry, manufacturing with domestic and foreign investors, shipbuilding and electrotechnology are pretty competitive in Turkey. Financial sector has significant contribution to country's GDP which is even more than Russia. Agricultural technology is one of the most attractive industries in Turkish economy for investment banks. Technical re-equipping with the aim of being accordant with European standards towards the quality of agricultural production is the main task of the sector. Because European market is the main consumer of products exported by Turkey. Another branch interested by banks is construction. High potential of its growth is dependent on implementation of projects under public-private partnership, creation of infrastructure of IIFC, the long-term development programs approved by the government, provision of construction of new ports, bridges, airports, railways etc. Energy, generation, transmission and energy redistribution are other attractive segments for investment in the context of branch development perspective within the frame of privatization of national energy. Services sector gets the largest share in commercial lending structure of Turkish banks. In this context more than half of shares were received by corporate loan portfolio alone in September of 2012. On the other hand more than 10% of corporate loan portfolio goes to the share of the main borrowers from trading companies as well as from construction sector. Organizations from agriculture, metalwork, food and textile, energy, transport and communication industries as well as finance sector are also among the main borrowers. More than 5% of share of corporate loan portfolio is obtained by them. Enlarged structure of loans provided by Turkish banks haven't endured the current changes over the past decade. Approximately half of them goes to consumption loan and to loans for small and medium sized enterprises while 40-45% of them goes to similar corporate loans. The remaining 8-10% finally goes to credit cards. Rates of Turkey's domestic credit market are pretty high compared to developed countries, however they are lower than Russia's. This difference is reflected by cost of consumer and commercial loans. In this manner Russian banks' penetration into Turkish financial market provides access to cheaper sources of financing.

Turkish government's implementation of the strategy on IIFC's establishment and plans towards privatization provide high potential for growth of investment consulting market and services for public placement of securities. Development level of funding segment of Turkey is low, however it draws a promising picture. Capitalization of this market was 26% of GDP in 2011. Average of analogical indicator was 65% in developed countries while it was 43% in Russia.

*Islamic Banking Products.* The main characteristic of banking system in Turkey where majorly Muslim population live is a developed market of Islamic products. In essence presences comprise standard proposals however they are designed to be avoided from direct charging of interest which has been banned according to Sharia. In addition to this it's necessary to be noted that naming Islamic banks as cooperatives creates negative perception towards introduction of Sharia principles in financial activities after all. Liberalization of banking activities, decrease of state sector participation in bank capital and creation of conditions for establishment of new banks which compete with financial institutions of the government were the serious factors underlying the growth of cooperative banks. The other reason why players of this category strengthened at the market is their stability developed during the financial crises of 2001 and 2008 compared to other participants. The main reason of their increased stability is restriction of the use of risky transactions based on financial leverage, currency speculation, hedge funds, debt securitization, certain types of derivatives. Islamic products at Turkish finance are also offered by foreign commercial banks from neighbouring Muslim countries.

*Turkish Innovations.* As is known to all the credit card market in Turkey is more developed for example than in Russia. The main characteristic of this segment is the high-level diversification of programmes in accordance with development of payment by credit card, loyalty bonus programmes, diversified tariffs on cash withdrawal and non-cash payments of goods or services. It's essential to remind about the nonstandard card products. Within this frame Display Card of Turkish Economy Bank (TEB) is a debit card with high-tech protection. The card is being intended for individuals and provides developed technology of identification opening keyboard and a small screen. It's necessary to enter PIN by keyboard of the card before payment so consumer can receive one-time password for completion of transaction.

Another innovation created by Denizbank is the online transactions technology by account via Facebook-Globally First Ever Banking Platform. However monitoring of bank account, access to credit card receipts, payments, transfers, loan repayments, credit card and consumption loan payments, financial calendar of credit card events are available on this platform of which functional possibilities are planned to be developed. In terms of example we can also show the equipments of automated banking machines. In this context İşbank is one of the leading private Turkish banks with biidentification system based on Hitachi's Finger Vain technology which verifies the vascular picture of finger towards cash and credit card transactions and also for transactions unattached to card or its account.



In short limitation of high risky transactions, high income indicators of banking sector and a set of unique financial products underlie the high financial stability of Turkish banking market. High potential of banking sector development in connection with low delinquency of credits and insignificant number of people involved in banking services and active privatization of state policy are attracting investors in Turkey. The positive factor for foreign investors in this context is development of legislation of Turkey for conditions' facilitation in organization of businesses, harmonization of foreign and Turkish legislations. Agricultural technology, construction arm and energy are pretty attractive for investment banks in Turkey. There is a high potential for growth both at investment consulting market and services in public offering of securities. However rates of domestic credit market in Turkey is lower than in Russia. Penetration of Russian banks in Turkish financial market provides access to cheaper sources of financing. On the other hand the World Bank's work in Turkey is based on a joint Country Partnership Strategy (CPS) for 2012-2016. The CPS provides financial support valued at 6.45 billion US\$ during the 5-year period with the aim of supporting Turkey's transition to high income level and also giving analytical and consulting services. In this context the main objectives of the CPS are enhancement of the country's competitiveness and employment, improvement of equity and public services and provision of a sustainable development. The World Bank's Partnership with Turkey is also involving to include knowledge and experience sharing with a wider international audience. The new principles of Country Partnership Strategy for 2017-2021 is being prepared at the moment.

One of the main characteristics of Turkish economy is that tax burden on business is the lowest one among OECD countries. The reason why economic growth of Turkey will remain at the same level in 2017 is security concerns. On the other hand banking sector in Turkey is constantly growing in parallel with national objectives. Limitation of high risky transactions, high income indicators of banking sector and a set of unique financial products underlie the high financial stability of Turkish banking market. High potential of banking sector development in connection with low delinquency of credits and insignificant number of people involved in banking services and active privatization of state policy are attracting investors in Turkey. The positive factor for foreign investors in this context is development of legislation of Turkey for conditions' facilitation in organization of businesses, harmonization of foreign and Turkish legislations. Agricultural technology, construction arm and energy are pretty attractive for investment banks in Turkey. There is a high potential for growth both at investment consulting market and services in public offering of securities.

**BIBLIOGRAPHICAL REFERENCES:**

1. Official web-site of Trading Economics, "Turkey's Balance of Trade". Access: <http://www.tradingeconomics.com/turkey/balance-of-trade>
2. Official web-site of European Commission, "Turkey". Access: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/turkey/>
3. Official web-site of the World Bank, "Growth in Turkey to Recover in 2017 Thanks to Improving Exports, Says World Bank", prepared by the World Bank staff, February 2, 2017. Access: <http://www.worldbank.org/en/news/press-release/2017/02/02/growth-in-turkey-to-recover-in-2017-thanks-to-improving-exports-says-world-bank>

**ACHIZIȚIILE GUVERNAMENTAL-MUNICIPALE: REFLECȚII, SUGESTII**

*BUZDUGAN Adriana, dr., conf. univ., USM*

**Abstract:** *This paper lists some ways of trickling out auctions to create corruptive opportunities. The "win" can be the performers of the works, the goods ordered to be purchased; in loss every time will be society. A way to circumvent the cases of corruption, in the view of the authors, accepting indicative planning: not the tender that can be tampered with, the plan determines the performers, the suppliers of goods to the government, the municipality.*

**Keywords:** *purchases, opportunities, corruption, options, performer, supplier, indicative lan, company.*

O condiție necesară în procesele de achiziții guvernamentale, municipale este prezența credibilității reciproce din ambele părți. Legislația achizițiilor, de regulă, este bine studiată de către ofertanți de către reprezentanții respectivi ai guvernului, ai municipiilor. În unele cazuri legislația este studiată nu pentru a fi respectată ci pentru a fi „evitată”. În principiu achizițiile guvernamentale, municipale, de regulă, constituie un „câmp”, un domeniu pentru desfășurarea celor mai diverse și inventive escrocherii din ambele părți (din partea executantului lucrărilor, a furnizorului de produse cât și din partea cumpărătorului). Spre deosebire de economia de piață expusă în cele mai diverse manuale, reviste, economia de piață în realitate este însoțită de un șir de cursuri de monopoliști, monopsoniști, înțelegeri cartel, de escrocherii prezente la toate nivelele. Problema escrocheriilor constituie un „produs” indirect în toate teoriile economice, însoțesc ca o umbra toate activitățile economice, comercial. Achizițiile guvernamentale, municipale presupun trei părți: (1) – cumpărătorul; (2) – vânzătorul; (3) – societate. Dacă cumpărătorul și vânzătorul sunt corecți, raționali, altruiști, atunci are de câștigat societatea, dacă cel puțin unul sau ambii sunt escroci, în pierdere asemeni este societatea. Situația când doi agenți lucrează în avantajul celui de-al treilea, nu se supun regulilor pieței, cereri și ofertei. Numai în această situație cumpărătorul poate propune un preț mai mare decât cel stabilit de către vânzător. Explicația este simplă: bani nu-i aparțin, în pierdere nu este el, cumpărătorul ci societatea; în câștig poate și vânzătorul, și cumpărătorul. Exemplele sunt cele mai diverse (unele state propun Federației Ruse un preț la gazele naturale mai mare decât prețul stabilit de către Federația Rusă).

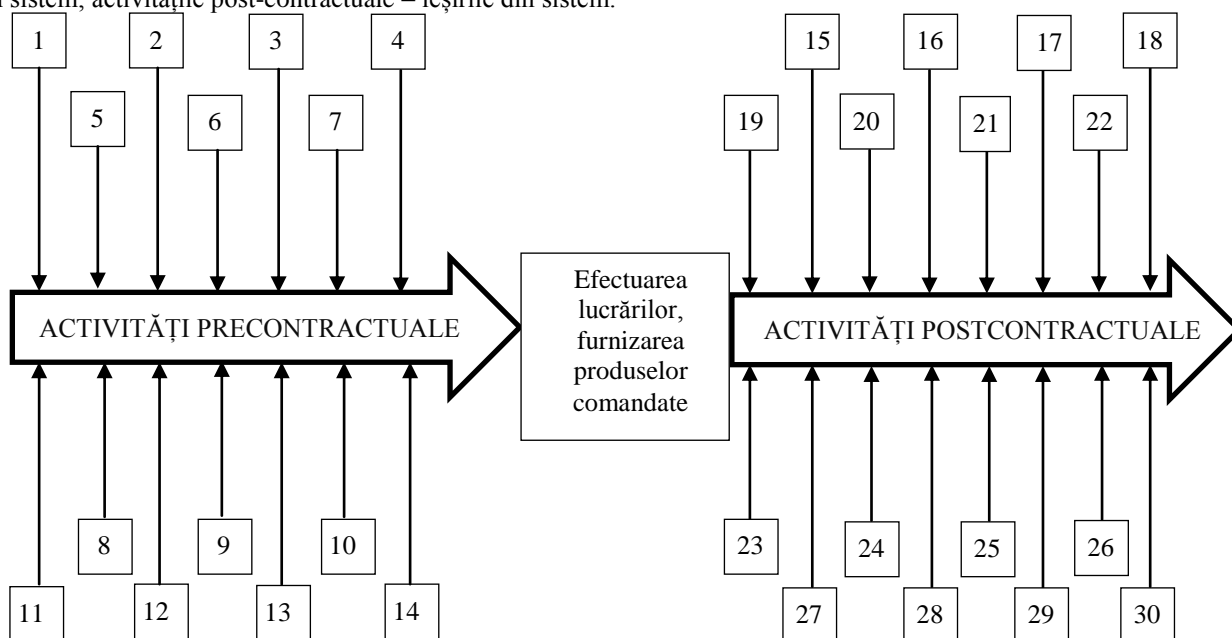
**Tabelul 1. Achizițiile guvernamentale, municipale: variante posibile**

Participant Variante	Societatea	Cumpărătorul	Vânzătorul	Cumpărătorul + vânzătorul
1.	⊕	○	○	○
2.	⊖	⊕	○	⊕
3.	⊖	○	⊕	⊕
4.	⊖	⊕	⊕	⊕

*Sursa: elaborat de autor*

Numărul variantelor posibile în procesele achizițiilor guvernamentale, municipale depinde de corectitudinea, de nivelul de patriotism, de altruism al structurilor guvernamentale, municipale (cumpărători (C)), al executanților lucrărilor, al furnizorului de produse (vânzătorul (V)). În funcție de corectitudinea contractelor respective: (1) societatea (S) poate fi în câștig ( $\oplus$ ); poate fi în pierdere ( $\ominus$ ); cumpărătorul nu are nici un „supliment” la prețul stabilit anterior (O), poate avea un surplus generat de escrocherii ( $\oplus$ ); similar vânzătorul (V) poate avea suplimentul (O), sau un surplus generat de escrocherii ( $\oplus$ ) (vezi Tabelul 1). Din patru variante posibile de desfășurare a proceselor de achiziții guvernamentale, municipale doar în prima variantă societatea nu este în pierdere.

Utilizarea unor oportunități – posibilități de abatere de la unele reguli, crearea unor dificultăți artificiale, utilizarea unui paternalism adaptiv, adoptarea unor decizii în scopuri meschine, personale aparent legale. Un comportament oportunist în procesele achizițiilor guvernamentale, municipale poate avea executantul lucrărilor respective, furnizorul de produse cât și reprezentantul guvernului, municipiului. Activitățile acestor, creează artificial oportunități, sunt parte componentă a unui sistem corupt. Eficiența economică, ecologică, socială a achizițiilor guvernamentale, municipale este calculată în studiul respectiv de fezabilitate, pornind de la ipoteza că ambele părți vor fi corecte, nu vor crea oportunități artificiale pentru a se îmbogăți. O astfel de corectitudine există doar teoretic. Oficialitățile guvernamentale se gândesc cum să creeze un sistem juridic care ar limita, ar reduce corupția în procesele de achiziții guvernamentale, municipale, alții se gândesc cum să ocolească sistemul juridic. Astfel spus, corupția sistematic își actualizează metodele de corupere. Achizițiile guvernamentale, municipale pot fi tratate sistemic: efectuarea lucrărilor, furnizarea produselor comandate – constituie SISTEMUL; activitățile precontractuale – intrările în sistem; activitățile post-contractuale – ieșirile din sistem.



**Figura 1. Problemele executorului de lucrări, furnizorului de produse**

*Sursa: elaborat de autor*

[1] – motivarea financiară din partea vânzătorului a reprezentantului abilitat cu dreptul de a semna contractul. De exemplu Federația Rusă (FR) stabilește prețul la gazul natural  $x$  dol SUA, reprezentantul țării Y, fiind remunerat de către FR, este de acord să semneze contractul respectiv la prețul de  $x + \Delta x$  unde  $\Delta x > 0$ , în pierdere este societatea, în câștig atât vânzătorul cât și cumpărătorul de gaze naturale;

[2] – lucrările, produsele ce sunt incluse în contract nu sunt suficient de specificate în raport cu calitatea acestora;

[3] – includerea în contract a unor cerințe ireale referitor la calitatea lucrărilor, produselor care trebuie să fie furnizate;

[4] – stabilirea unor prețuri mult reduse în mod artificial, ireal pentru efectuarea lucrărilor, furnizarea produselor;

[5] – impunerea unui șir de cerințe executantului lucrărilor respective, furnizorului potențial de produse;

[6] – enumerarea condițiilor necesare pe care le satisface o singură firmă, un singur furnizor;

[7] – executantul lucrărilor, furnizorul potențial nu dispune de date reale în ceea ce privește prețul contractului;

[8] – contractul juridic, în unele aspecte, este în defavoarea executorului de lucrări, furnizorului de produse;

[9] – executantul în perioada precontractuală nu a efectuat studiul de fezabilitate a lucrărilor, poate suporta pierderi;

[10] – furnizorul de produse nu a studiat prețurile pe piață a produselor respective, în consecință poate rata unele venituri;

[11] – executantul nu a anexat la contract planul calendaristic de efectuare a lucrărilor, în consecință poate fi suspus unor taxe pentru unele întâzieri;

[12] – apariția unor crize financiare neprevăzute în contract care îl pot defavoriza pe furnizor, pe executantul lucrărilor;

[13] – furnizorul în perioada precontractuală nu a prevăzut unele creșteri ale prețurilor materialelor necesare pentru efectuarea lucrărilor, furnizarea produselor respective;

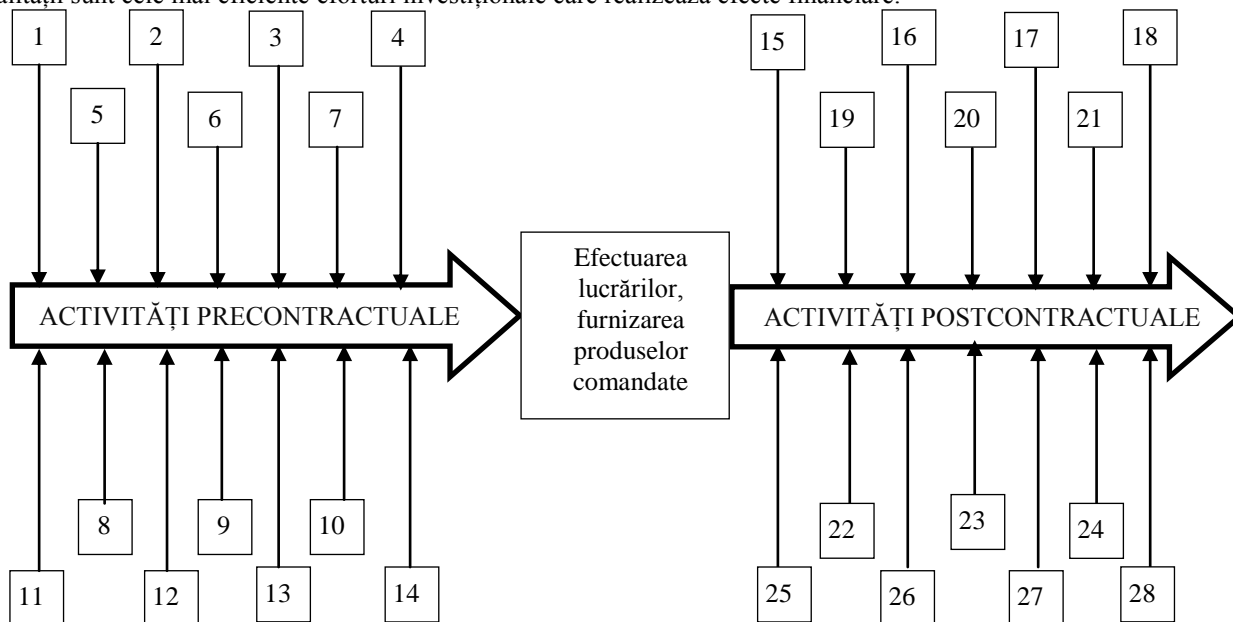
[14] – executantul lucrărilor, furnizorul produselor respective nu a prevăzut în contract un deficit bugetar potențial ce ar face imposibilă achitarea lucrărilor, produselor.

Executantul produselor, furnizorul de produse poate fi supus unor escrocherii și în perioada activității post-contractuale, inclusiv:

[15] – executorul lucrărilor, furnizorul produselor este nejustificat supus unor critici, șantaj în scopul obținerii de la acesta unele favoruri financiare personale;

- [16] – impunerea executantului lucrărilor, furnizorului de produse condiții de schimbare a unor cerințe din contract, care fiind imposibile, unele persoane se aleg cu favoruri financiare personale;
- [17] – executantul lucrărilor, furnizorul nu-și pot primi remunerarea respectivă din cauza unor probleme a bugetului de stat, municipal;
- [18] – produsul furnizat este moral depășit, contractul nu poate fi onorat;
- [19] – unele înțelegeri neoficiale dintre persoanele ambelor părți în defavoarea executantului lucrărilor, furnizorului de produse;
- [20] – lucrările efectuate de către executant, produsele furnizorului sunt de o calitate proastă;
- [21] – recepționarea de către structurile guvernamentale, municipale a altor lucrări, produse fictive sub acoperirea unui contract fictiv;
- [22] – recepționarea unor lucrări, produse fictive sub acoperirea unui contract fictiv;
- [23] – utilizarea unor situații climaterice pentru justificarea lucrărilor necalitative;
- [24] – justificarea calității proaste a lucrărilor efectuate prin exploatarea incorectă construcțiilor, drumurilor;
- [25] – justificarea neîndeplinirii lucrărilor la timp din motive exogene;
- [26] – provocarea intenționată a unor incendii pentru a acoperi volumul lucrărilor neefectuate;
- [27] – recepționarea lucrărilor efectuate este apreciată de un grup de indivizi nespecialiști;
- [28] – sub impactul progresului tehnico-științific produsul este deja moral depășit;
- [29] – lucrările deja efectuate nu mai sunt solicitate de către societate (drumul ce leagă orașul cu o localitate pe cale de dispariție);
- [30] – produsul comandat nu este ecologic etc. (vezi figura 1)

Și structurile oficiale guvernamentale, municipale și execuțanții diverselor comenzi, furnizorii dispun de un potențial enorm de a crea oportunități coruptive. Nici într-o țară nu s-a reușit să se ocolească oportunitățile coruptive. În teoria economică [4, p. 79], sunt expuse câteva idei: achizițiile guvernamentale, municipale trebuie să fie supuse unui control din partea societății, numit controlul infrastructurii terțe. Nu întotdeauna societatea se poate pronunța pe necesitatea îndeplinirii unor lucrări, achiziției unor produse, nu dispune de abilități pentru aprecierea lucrărilor, produselor respective [6, p. 67]. Oportunitățile coruptive cu o mare intensitate pot fi întâlnite și în țările industrializate. Oportunitățile din partea celor care depășesc limitele legalității sunt cele mai eficiente eforturi investiționale care realizează efecte financiare.



**Figura 2. Problemele structurii de comandă a lucrărilor și produselor**

*Sursa: elaborat de autor*

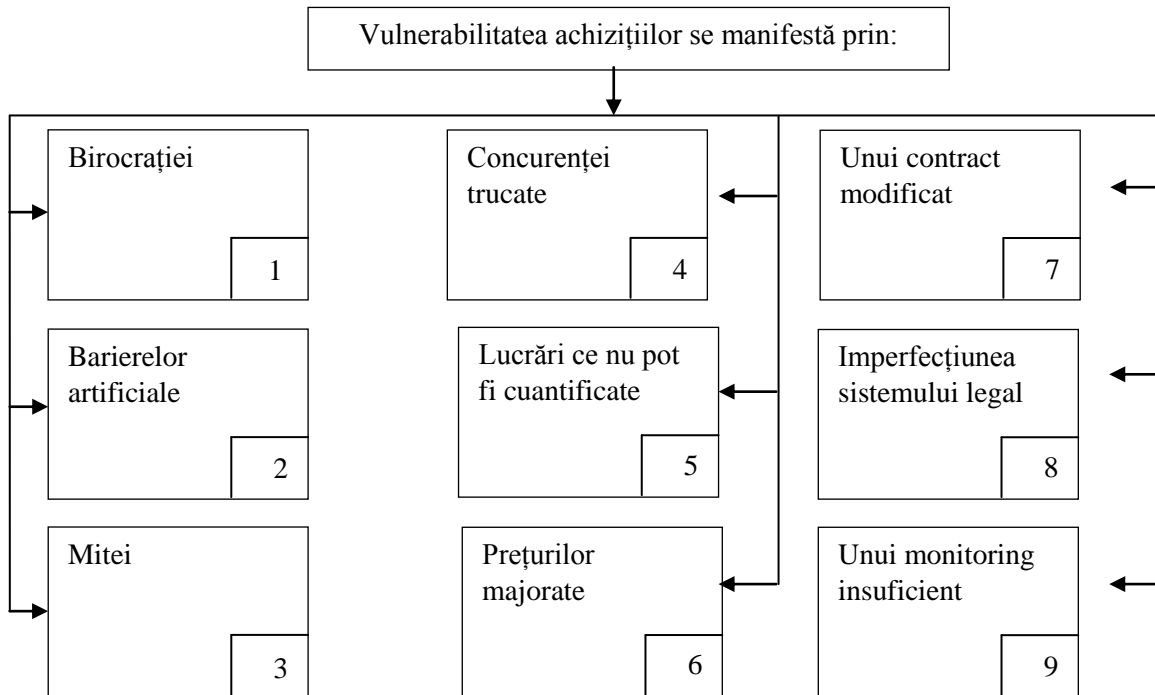
- [1] – corupție din partea reprezentanților achizițiilor guvernamentale, municipale;
- [2] – crearea unor argumente în scopul obținerii de către reprezentanții achizițiilor guvernamentale, municipale, anumite favoruri financiare personale;
- [3] – realizarea unor favoruri financiare pentru reprezentanții guvernului în rezultatul înscenării unor licitații aparente;
- [4] – obținerea unor finanțe de către reprezentanții guvernului, municipiului în rezultatul unor abateri de la calendarul lucrărilor comandate;
- [5] – antrenarea în procesele achizițiilor guvernamentale, municipale a unor persoane cu interese meschine;
- [6] – simularea unor licitații, a unor lucrări care în realitate nu vor fi efectuate;
- [7] – efectuare lucrărilor comandate de către firmele angajaților din guvern, municipiu;
- [8] – lipsa de profesionalism în lucrările comandate din partea reprezentanților guvernului, municipiului;
- [9] – atitudinea superficială a reprezentanților guvernului, municipiului în procesele de încheiere a contractelor;
- [10] – lipsa firmelor, companiilor, care pot fi de acord să îndeplinească lucrările respective;
- [11] – furnizorul de produse pentru guvern, municipiu este monopolist;
- [12] – structurile guvernamentale nu dispun de finanțe pentru onorarea contractului;
- [13] – sunt inventate de către structurile guvernamentale, municipale lucrări artificiale;
- [14] – imperfecțiunea sistemului de finanțare a achizițiilor guvernamentale, municipale.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Nelegalitățile reprezentanților guvernamentali, municipali nu se termină în perioada precontractuală, fiind inventate situații care favorizează încasarea de resurse financiare neplanificate, inclusiv:

- [15] – lucrările efectuate nu corespund unor cerințe, acestea fiind acceptate dacă reprezentanții guvernului, municipiului vor fi stimulați financiar;
- [16] – reprezentanții guvernului, municipiului se implică în perioada de efectuare a lucrărilor cu unele modificări;
- [17] – executorii lucrărilor comandate nu sunt remunerați conform calendarului de muncă;
- [18] – impunerea unor cerințe expuse verbal executanților lucrărilor de către reprezentanții guvernului, municipiului;
- [19] – produsul furnizat nu corespunde unor calități prevăzute în contract;
- [20] – exploatarea incorectă a produsului furnizat generează argumente despre calitatea acestuia și poate fi acceptat, dacă furnizorul acordă acestora stimulente financiare personale;
- [21] – înțelegeri din ambele părți: procurarea unui produs dispărut în urma unor incendii;
- [22] – lipsa unui plan de scurtă-lungă durată în procesele de efectuare a reparațiilor, renovărilor;
- [23] – distrugerea intenționată a unor construcții pentru extinde volumul și numărul achizițiilor guvernamentale, municipale;
- [24] – corelarea necesarului de lucrări comandate cu profilul firmelor guvernamentale, angajaților primăriei;
- [25] – orientarea achizițiilor guvernamentale, municipale nu spre soluționarea unor probleme de primă importanță, de exemplu procurarea utilajelor medicale moderne și construcția unor clădiri;
- [26] – lipsa unor mecanisme administrative, economice pentru controlul proceselor de achiziții guvernamentale, municipale;
- [27] – lipsa transparenței costurilor și eficienței lucrărilor comandate;
- [28] – nimeni nu protejează drepturile societății, ea fiind în pierdere (vezi figura 2).

Autorii [5, p. 168] consideră că problema oportunităților coruptive poate fi soluționată de către reprezentanții societății/ în acest context, dacă se acceptă ideea controlului societății, în viziunea noastră, controlorii respectivi trebuie să fie instituționalizați cu un anumit statut de obligațiuni și responsabilități. Oportunitățile coruptive, în principiu, pot fi depășite doar în situația prezenței unei voințe politice. O altă formă de a monitoriza activitățile ilegale ale celor implicați ar fi elaborarea unor studii de fezabilitate asupra lucrărilor, produselor supuse achizițiilor, efectuate de către câteva instituții științifico-practice; achizițiile necesită a fi derivate din Planul de dezvoltare a țării [1, p. 19]. În economia de piață, planificarea activităților economice ale agenților economici sunt lăsate la discreția cererii și a ofertei; activitățile structurilor de stat, municipale ar trebui să fie planificate [2, p. 86]. Vulnerabilitatea achizițiilor guvernamentale este prezentată în figura 3.



**Figura 3. Vulnerabilitatea achizițiilor**

*Sursa: Elaborată de autor în baza [7, p. 53]*

Se manifestă prin prezența: (1) – birocrăției; (2) – barierelor artificiale; (3) – mitei; (4) – concurențelor licitațiilor trucate; (5) – unor lucrări ce nu pot fi cuantificate (filme, analize, elaborări științifice etc.); (6) – prețurilor majorate; (7) – unui contract modificat; (8) – imperfecțiunea sistemului legal; (9) – un monitoring insuficient [7, p. 56] (Fig. 3). Achizițiile guvernamentale, municipale, corectitudinea acestora țin de nivelul de altruism, patriotism, etică, educație, de sistemul politic al guvernării, de perfecțiunea sistemului legislativ, de nivelul de pedeapsă a infractorilor etc. achizițiile guvernamentale, municipale pot fi tratate prin prisma balanței legăturilor dintre ramuri. În acest scop elaborăm arborele cheltuielilor (figura 4.) [3, p. 57].

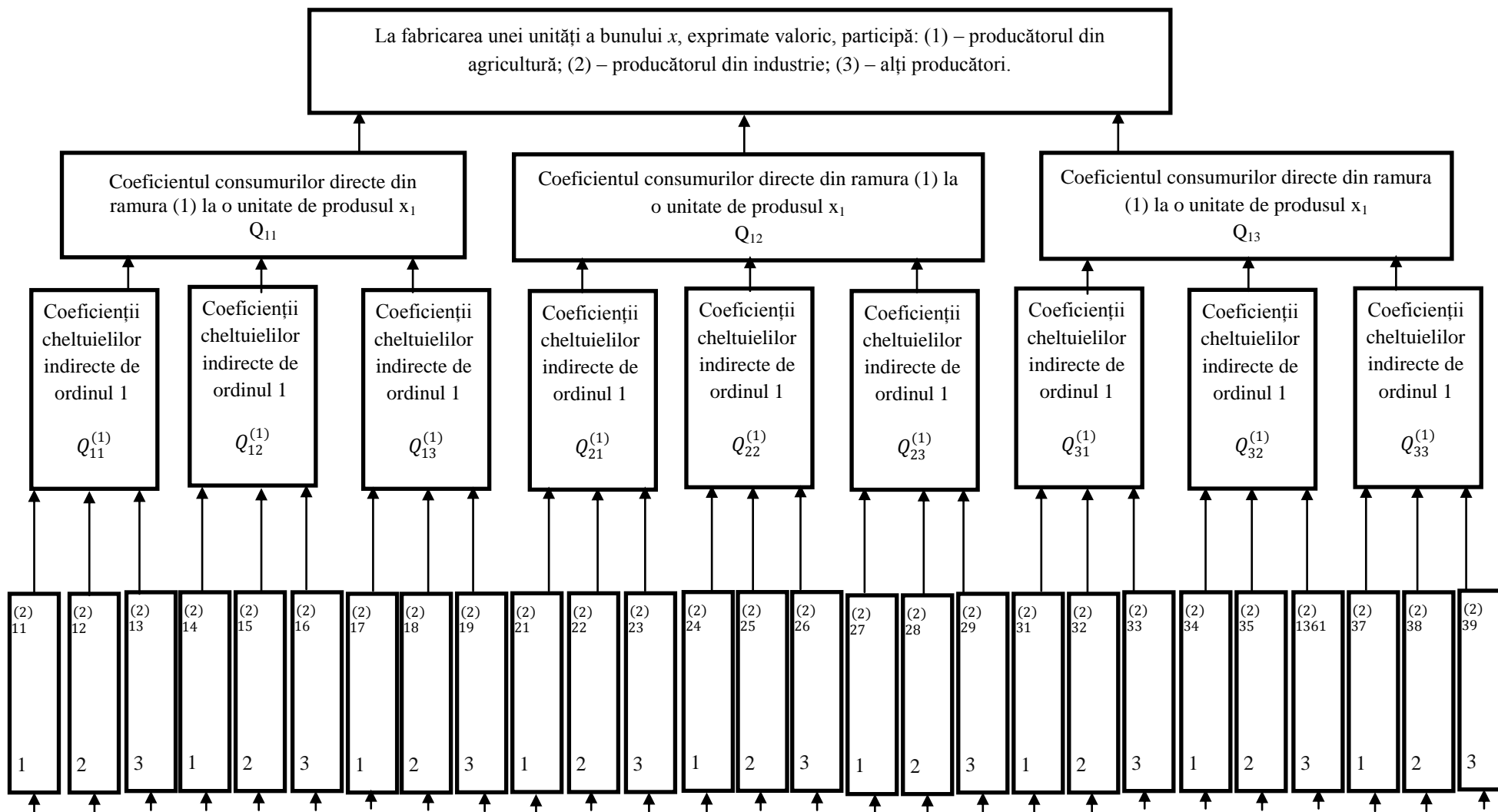


Figura 4. Arborele cheltuielilor necesare pentru producerea unei unități din bunul  $x$

Sursa: elaborat de autor

În figura 4, prima linie reprezintă cheltuielile directe din fiecare produs efectuate pentru producția unei unități de bunul x, exprimate valoric; linia a doua reprezintă cheltuielile indirecte de ordinul 1; linia a treia – cheltuieli de ordinul 3 etc. altfel spus, dacă structurile guvernamentale, municipale efectuează achizițiile unui bun, atunci, la producerea acestuia participă nu numai executorul, furnizorul nemijlocit, ci și un număr considerabil de mare de producători economici, achizițiile guvernamentale-municipale, pot fi considerate draivere, mecanisme economie pentru stimularea activităților economice în ansamblu. Activitățile economice efectuate de către guvern, municipiu nu trebuie lăsate la discreția cererii și a ofertei, la discreția haosului, acestea având necesitatea de programare din timp, planificate pe o perioadă scurtă, medie, lungă. Agenții economici privați nu au acces la planul de activitate a achizițiilor guvernamentale-municipale, dar participând la realizarea lucrărilor pot să-și stabilească un plan indicativ de activitate. Calitatea lucrărilor efectuate, bunurilor furnizate guvernului-municipiului se determină nu numai la prima etapă de producere, unde sunt cheltuieli directe, dar și la etapele următoare. Contractele dintre cele două părți trebuie să fie prezente la fiecare etapă. Doar prin trecerea la planificare indicativă pot fi reduse oportunitățile de corupție.

#### REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:

1. Buzdugan A. Condițiile necesare pentru creșterea economică a unei țări: reflecții, sugestii. În: Progrese în teoria deciziilor economice în condiții de risc și incertitudine, Volumul XXVIII, Iași: Performantica, 2017. p. 17-25.
2. Buzdugan A., Maximilian S. Un concept de planificare indicativă a economiei Republicii Moldova. În: Studia Universitatis Moldaviae, 2017/2, p. 82-93.
3. Maximilian S. Modelarea proceselor economice. Chișinău: CEP USM, 2009. 195 p.
4. Niskanen William A. Bureaucracy and Public Economics. E. Elgar, 1994. 298 p.
5. Pollitt Christopher, Bouckaert Geert. Public Management Reform A Comparative Analysis – New Public Management, Governance, and the Neo-Weberian State. New York: Oxford University Press Inc., 2011. 386 p.
6. Richardson Steven O. The Political Economy of Bureaucracy. London: Taylor & Francis Ltd, 2010. 176 p.
7. Малкина Марина. Институциональный анализ системы госзаказа в современной России. В: Terra Economicus. 2010. т. 8. № 1. с. 51-58.

#### DIAGNOSTICUL SITUAȚIEI DE FALIMENT ÎN CONDIȚIILE DESFĂȘURĂRII MANAGEMENTULUI FINANCIAR DE ANTICRIZĂ ÎN CADRUL ENTITĂȚII ECONOMICE

CAZAC *Ianina*, lect. univ.,  
Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți, Moldova

**Abstract:** *The power of an economic entity can be tracked and measured only in crisis situations. Therefore, the proper receptivity of the organization's management depends on the exit from the crisis and the improvement of its negative influences on the enterprise. The quickest response can have immediate effect in improving the entity's activity, as the rebalancing of the situation denotes managers' professionalism and cohesion within the company. Many enterprises try to predict certain situations of crisis by developing early measures to prevent them, however, crises can escape out of control, and that is why it is important to know crisis detection methods, methods and tools, knowledge of indicators that reflect the threats and indicators to be calculated to determine the level of profitability and solvency of the economic entity.*

**Keywords:** *economy, finance, crisis, financial equilibrium, management methods, insolvency, profitability.*

Eficiența economică a unei entități economice se poate determina cu exactitate doar în situații de criză. În prezent, apariția unor situații de criză care duc la falimentul întreprinderilor se datorează managementului necorespunzător și factorilor externi care caracterizează mediul economic în care operează firma și de care nu poate să depindă.

Situația de criză se caracterizează printr-un risc crescut de faliment, o poziție competitivă slabă, instabilitate financiară. Pentru a gestiona eficient întreprinderea, este necesar să analizăm și să diagnosticăm starea financiară a întreprinderii, un fel de sistem care avertizează managementul asupra situațiilor periculoase pentru afaceri. Posibila apariție a falimentului este o stare de criză a întreprinderii. Aceasta înseamnă că nu poate oferi sprijin financiar pentru activitățile sale de producție.

Există mai multe definiții ale situației de criză, însă toate au câteva caracteristici comune, și anume: reprezintă un moment critic; se declanșează brusc, prin schimbarea rapidă și brutală a unei stări; se manifestă prin dificultăți; reprezintă un moment periculos, o situație gravă, ce induce o perioadă de tensiune [1].

Gestiunea situației de anti-criză este un sistem de management al întreprinderii care are un caracter complex, sistemic. Se urmărește prevenirea sau eliminarea fenomenelor de afaceri nefavorabile prin utilizarea întregului potențial al managementului modern, dezvoltarea și punerea în aplicare a unui program special la întreprindere, de natură strategică, care să permită eliminarea dificultăților temporare, păstrarea și multiplicarea pozițiilor de piață în orice circumstanțe, bazată în principal pe resursele proprii.

Criza întreprinderii este cauzată de nepotrivirea parametrilor ei financiari și economici cu parametrii mediului. Acești factori pot fi împărțiți în două grupe principale, factori interni (depind de activitatea entității economice) și factori externi (nu depind de activitatea entității economice).

Principiile de bază pe care se bazează sistemul de gestionare anticriză includ:

- Diagnosticarea timpurie a fenomenelor de criză în activitățile financiare ale întreprinderii. Posibilitatea unei crize ar trebui să fie diagnosticată la primele etape, în vederea utilizării în timp util a posibilităților de neutralizare a acesteia.
- Urgența răspunsului la fenomenele de criză. Cu cât sunt aplicate mai devreme mecanismele anticriză, cu atât mai multe oportunități de restabilire vor fi disponibile întreprinderii.
- Adecvarea răspunsului întreprinderii la gradul de amenințare reală la adresa echilibrului său financiar. Sistemul mecanismelor utilizate pentru a neutraliza amenințarea falimentului în cea mai mare parte a acestuia este legat de costurile sau pierderile financiare. În același timp, nivelul acestor costuri și pierderi ar trebui să fie adecvat nivelului de amenințare a falimentului întreprinderii. În caz contrar, efectul așteptat nu va fi obținut (dacă mecanismele nu sunt suficiente) sau întreprinderea va suporta costuri inutile de mari (dacă mecanismul este redundant).

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

- Realizarea pe deplin a oportunităților interne pentru ca firma să iasă din criză. În lupta împotriva amenințării cu falimentul, o înțelegere trebuie să se bazeze exclusiv pe oportunități financiare interne [2].

Gestionarea crizelor este supusă factorilor de impact – criză, adică toate manifestările de contradicții acute agregate excesive care cauzează pericol extrem manifestărilor sale, debutul crizei.

Crizele pot apărea la orice etapă a ciclului de viață al unei organizații. Apariția ideii, proiectarea, planificarea, construcția, însușirea capacității de producție, exploatarea, dezvoltarea, declinul, lichidarea sau restructurarea - acestea sunt etapele ciclului de viață al organizației. Entitatea economică le poate parcurge pe toate, în caz că desfășoară o activitate de succes, însă, se poate și opri în dezvoltarea sa, înainte de a ajunge la rezultate concrete, încetând să mai existe.

Momentul în care o anumită entitate economică își începe activitatea, pe piață, de regulă, deja operează un număr mare de firme concurente. De aici rezultă faptul că ocuparea unei nișe pe piață este un proces nu tocmai ușor. Din acest motiv multe organizații falimentează din imposibilitatea de a rezista concurenței. Pentru a preîntâmpina astfel de probleme în multe țări dezvoltate se practică măsuri pentru sprijinirea întreprinderilor, care constau în oferirea de credite preferențiale, scutire temporară de la impozitare, alocații financiare nerambursabile, constituirea de fonduri de garantare, scheme de creditare cu dobândă redusă etc. Prin intermediul acestui sprijin, entitățile economice sunt capabile să treacă mult mai ușor prin etapa de creștere cantitativă și calitativă, pentru a realiza durabilitatea tendințelor pozitive de dezvoltare.

În continuare vom caracteriza etapele crizei pe care le parcurge o entitate economică, care se deosebesc între ele după conținut, consecințe și măsurile necesare de înlăturare a ei:

Prima etapă a crizei, de multe ori ascunsă – constă în reducerea eficienței capitalului, scăderea nivelului de rentabilitate și profit al întreprinderii. Ca urmare, situația financiară a întreprinderii se deteriorează, sursele și rezervele de dezvoltare sunt reduse.

Soluție de criză la aceste probleme ar putea consta în revizuirea strategiei companiei și restructurarea întreprinderii și tacticile sale, ceea ce duce la reducerea costurilor, reducerea personalului administrativ și a locurilor de muncă, creșterea productivității etc.

A doua etapă a crizei este apariția neprofitabilității producției. Această problemă este soluționată prin intermediul managementului strategic și se realizează prin restructurarea întreprinderii.

A treia etapă înseamnă absența practică a fondurilor proprii și a fondurilor de rezervă ale întreprinderii. Acest lucru afectează în mod negativ perspectivele sale de dezvoltare, pe termen lung și de planificare a fluxului de numerar pe termen mediu, de gestionare și bugetare urmate de reducerea semnificativă a producției, activele circulante sunt îndreptate pentru acoperirea pierderilor și de întreținere a datoriilor majorate [3].

Restructurarea întreprinderii și programul de stabilizare a situației financiare și economice necesită măsuri urgente de găsire a mijloacelor pentru implementarea acestora. În cazul în care nu se i-au astfel de măsuri operaționale, apare o criză de lichiditate și faliment.

A patra etapă caracterizează starea de insolvență acută. Întreprinderea nu are capacitatea de a finanța chiar nivelul producției micșorate și de a continua plățile cu privire la obligațiile anterioare. Există o amenințare reală de oprire a procesului de producție, fiind urmată de situația de faliment. În această situație, instabilitatea financiară este neutralizată prin procedura de faliment.

Astfel, prima, a doua și a treia etapă a crizei firmei constituie conținutul crizei pentru proprietarii săi, iar a patra etapă reprezintă o amenințare pentru creditori.

Diagnosticul situațiilor de criză în cadrul organizației – reprezintă un set de metode menite să identifice problemele, slăbiciunile și „blocajele” în sistemul de gestiune, care reprezintă factorii ce afectează situația financiară și alți indicatori ai performanței. Diagnosticul poate fi interpretat atât din punct de vedere al aprecierii abaterilor actualilor parametri ai activității entității față de cei inițiali, cât și din punct de vedere al aprecierii funcționării organizației într-un mediu în permanentă mișcare cu scopul de a preveni crizele.

Metodele de diagnosticare a situației de criză în cadrul organizației includ monitorizarea mediului extern organizației și analiza semnalelor privind posibilele modificări a situației economico – financiare a entității și a poziției pe piață vizavi de concurenți, auditul activității; analiza politicii creditare și a solvabilității entității economice, identificarea riscurilor, aprecierea nivelului de dezvoltarea organizației și prognoza nivelelor de dezvoltare pentru viitor.

Indicatorii ce contribuie la identificarea tendințelor negative ce împiedică realizarea obiectivelor strategice ale organizației constituie:

1. Reducerea cererii pentru produsele și serviciile entității economice, diminuarea puterii de cumpărare, sporirea cererii pentru produsele și serviciile firmelor concurente;
2. Recrudescența procesului de producție;
3. Combinarea activității ramurilor înrudite;
4. Majorarea cotelor de impozitare și introducerea de noi taxe și impozite, modificări negative ale cursului de schimb valutar, taxele vamale;
5. Uzura echipamentelor tehnice, utilizarea echipamentelor uzate moral, utilizarea de materii prime și materiale care reduc competitivitatea produselor pe piață;
6. Reducerea flexibilității în structura organizatorică.

Dat fiind faptul ca metodele de analiza utilizate de diagnosticul financiar-analiza lichiditate-exigibilitate, analiza pe baza bilanțului funcțional, analiza pe baza ratelor de rentabilitate și risc-evidențiază situațiile favorabile și nefavorabile ale gestiunii financiare, dar nu pot evalua global riscul de faliment, cercetătorii și organisme internaționale au considerat oportuna elaborarea unei metode de previzionare a riscului de faliment, denumită metoda scorurilor.

Metoda scorurilor are la baza tehnicile statistice ale analizei discriminante a caracteristicilor financiare, stabilite cu ajutorul ratelor și constă în separarea unui grup de entități economice în entități economice cu funcționare normală și entități cu dificultăți financiare. Pentru fiecare categorie de întreprinderi se selectează cu ajutorul unei proceduri informatice ratele cele mai discriminante până se obține un procent de clasament bun ridicat. În literatura de specialitate există o serie de metode bazate pe metoda scorurilor: modelul Altman, modelul Conan și Holder etc.

Există indicatori critici pentru evaluarea posibilei falimentare a firmelor, care reprezintă unul dintre instrumentele eficiente în gestionarea crizelor. Ele sunt împărțite în două grupuri.

Primul grup de indicatori indică posibile dificultăți financiare și probabilitatea falimentului în viitor: pierderi semnificative în activitatea principală, exprimate printr-o scădere cronică a producției, o reducere a vânzărilor și pierderi cronice; prezența conturilor restante de plăți și de încasări; creșterea la o limită maximă a cotei capitalului împrumutat în suma totală a capitalului entității economice; un deficit al fondului de rulment; disponibilitatea stocurilor excesive de materii prime și produse finite; scăderea valorii de piață a acțiunilor întreprinderii; scăderea potențialului de producție.

Al doilea grup este format din indicatori care semnalează posibilitatea deteriorării accentuate a situației financiare în viitor, atunci când nu se i-au măsuri eficiente [3]. În practica activității financiare și economice ale firmelor occidentale, metoda propusă în 1968 de economistul Altman este utilizată pe scară largă pentru a evalua riscul falimentului. Indicele de scoruri de credit aici este un model construit prin studierea datelor întreprinderilor din SUA în situație de faliment. În practică, se fac numeroase încercări de a utiliza scorul Z Altman pentru a evalua solvabilitatea și pentru a diagnostica falimentul. Cu toate acestea, diferențele dintre factorii externi care afectează funcționarea întreprinderii (gradul de dezvoltare a pieței de valori, lipsa de valori mobiliare pe piața secundară, legile fiscale, contabilitate sprijin în reglementare) și, în consecință, de a utiliza în acest caz, indicatorii economici, conduc la dificultăți în utilizarea modelului Altman și distorsionează estimările probabilistice [2].

Sistemul de indicatori U. Beaver în practica rusă este utilizat destul de des pentru a prevedea starea falimentului în managementul întreprinderii. Dar, în ultimii ani, din cauza unor factori externi care contribuie la situația de criză a multor întreprinderi (instabilitate politică, scăderea volumului venitului național, creșterea inflației, încetinirea cifra de afaceri, instabilitatea sistemului fiscal și a legislației de reglementare, reducerea veniturilor reale, creșterea șomajului ) prognozarea situației financiare a întreprinderii în viitor este foarte dificilă și, prin urmare, utilizarea sistemului de indicatori Beaver este inoportună.

Cel mai simplu model pentru administrarea unei companii în scopul diagnosticării falimentului este un model cu doi factori, analiza aplicării sale fiind studiată în lucrările lui M.A. Fedotova. Atunci când se construiește un astfel de model, se i-au în calcul doi indicatori, de care depinde probabilitatea falimentului, – rata de lichiditate și raportul dintre fondurile împrumutate și activele. Pe baza analizei practicii occidentale, s-au evidențiat coeficienții de greutate ai fiecăruia dintre acești factori. Dar acest model nu reflectă alte aspecte ale situației financiare a firmei: cifra de afaceri a activelor, rata de schimbare a veniturilor din vânzări etc. Putem menționa faptul că precizia prognozei va crește dacă se i-au în considerare mai mulți factori care reflectă starea financiară a întreprinderii [4].

La o metodă de evaluare a unei situații financiare a întreprinderii, conform ofertei R.S. Sayfulina și G.G. Kadykova, rezultatul scorului (R) constă în raportul dintre fondurile proprii, rata de lichiditate, rata cifrei de afaceri a capitalului existent, coeficientul de gestionare și coeficientul de rentabilitate a capitalului propriu [3]. Dacă coeficienții financiari sunt în deplină concordanță cu nivelurile minime de reglementare, rezultatul scorului va fi 1. Poziția financiară a întreprinderilor cu un rezultat al scorului mai mic de 1 este caracterizată ca nesatisfăcătoare. Evaluarea scorului a condiției financiare poate fi aplicată în scopul clasificării întreprinderilor după nivelul de risc al relațiilor lor cu băncile, societățile de investiții și partenerii. Diagnosticarea firmei privind gestionarea falimentului pe baza numărului de rating nu vă permite să evaluați motivele pentru care a atins "zona de insolvabilitate". În plus, conținutul normativ al coeficienților utilizați pentru evaluarea scorului nu i-a în considerare, de asemenea, caracteristicile specifice ale întreprinderilor. Dar această metodă de diagnosticare a falimentului în cadrul managementului de anti-criză a fost construită ținând cont de specificul afacerilor rusești.

Posibilitatea utilizării diverselor metode de diagnosticare face posibilă obținerea unui set de date fundamentale noi privind gestionarea obiectului diagnosticat și tragerea unor concluzii adecvate privind dezvoltarea economică și socială a acestuia.

Este necesar să se recunoască și să furnizeze în timp util a deciziilor de management, care va condiționa reducerea influenței proceselor negative în starea companiei: poate nu stopează pe deplin situația de criză, dar cel puțin localizează parțială a celor mai importante manifestări ale acestuia. Conținutul și constatările de diagnostic ne permit să tragem concluzia că acestea constituie unul dintre mijloacele cele mai universale de a obține informații fiabile privind statutul și abaterile în dezvoltarea întreprinderii investigate, ele sunt deosebit de importante. Pentru că ei pot avansa, până la manifestarea tendințelor negative în orice procese interne sau externe, care acoperă activitățile lor, identificarea punctelor care generează aceste tendințe și să i-a măsurile adecvate pentru a le elimina sau reduce gradul de efecte adverse. Efectul pozitiv al sistemului de management de anti-criză constă în efectuarea cercetării utilizând instrumente financiare eficiente și se realizează dacă acestea sunt complexe.

În concluzie se poate spune că diagnosticul situațiilor de criză include un set de metode necesare pentru a evalua starea actuală a organizației, pentru a identifica cauzele de înrăutățire a indicatorilor calitativi și cantitativi ai activității acesteia. Desigur, diagnosticul în sine nu poate soluționa problema. Este necesar să se elimine adevărata cauză a crizei, să se reducă manifestările sale negative, să se înlăture consecințele.

#### **REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:**

1. Blanculescu I. Gestionarea situațiilor de criză la nivelul companiei. București, 2006.
2. Кошкин В.И. и др. Антикризисное управление: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации» Модуль 11. – М.: ИНФРА-М, 2000.
3. Серезнева Н.Н., Ионова А.Ф. «Финансовый анализ»: Учебное пособие. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2001.
4. Фомин Я.А. Диагностика кризисного состояния предприятия.: Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2003.
5. Экономика фирмы: учебник для вузов/Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А Швандара. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2003.



COCIUG Victoria, dr. conf., INCE, Chișinău  
POSTOLACHE Victoria, dr., lect. univ.,  
Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți

**Abstract:** *The internal control of the licensed banks, as a special form of the process of auditing the financial statements and the functional units of the bank, determines the accuracy of reporting, as well as an objective assessment of the bank's overall activities. The impact of internal control on banks' final results is so great that there has been a need to study the process of organizing internal controls and to identify ways to improve them.*

**Keywords:** *internal control, banking efficiency, remote control, periodic control*

În prezent, există o expansiune activă a cercetărilor privind punerea în aplicare a controlului efectiv în cadrul băncilor. Studiile științifice realizate de cercetătorii M. Di Antonio, S. Mieli, C. Palfi, M. Mureșan și alții au demonstrat că conceptul de „control bancar” ca abordare integră nu există. La nivelul sectorului bancar național, controlul intern este exercitat de băncile licențiate, iar controalele externe se efectuează de autoritatea de supraveghere: Banca Națională a Moldovei.

Literatura de specialitate propune mai multe definiții ale controlului, printre care cea mai reușită în accepțiunea noastră ar fi următoarea „punerea în aplicare a funcțiilor de control de către bancă în legătură cu activitățile de bază: creditare, efectuarea decontărilor, tranzacții valutare, în numerar, acțiuni și alte operațiuni, furnizarea de diferite servicii - trust, leasing, factoring și alte, implementarea reglementărilor obiective planificate cu privire la operațiunile bancare, instituirea sistemului informațional, care oferă feedback între toate elementele sistemului, identificarea abaterilor de la norme și analiza relației cauză-efect a acestor abateri stabilite anterior. În același context e necesar se precizăm că expresia „control intern” provine din termenul englez “internal control”, care a primit, astfel, cea mai nepotrivită traducere, întrucât nu s-a ținut cont de faptul că, pentru anglosaxoni, “to control” înseamnă, în principal, „a deține controlul/a ține sub control”, și abia în subsidiar „a verifica”, pe când în țările de limbă latină este exact invers.

Comună pentru cercetările empirice este interpretarea noțiunii de control bancar, potrivit căreia există două niveluri de control: extern și intern. Conceptul de „control” se aplică în orice segment economic, iar abordarea teoretică a controalelor efectuate în sectorul bancar se bazează pe categoriile de „control intern” și „control extern”, care nu oferă o oportunitate de a exercita un control eficient la toate nivelurile sistemului bancar.

În recomandările Comitetului de la Basel cu privire la controlul bancar intern, acesta este definit ca fiind „un proces, efectuat de către consiliul de administrație, de conducere și angajații de toate nivelurile. Acest lucru nu este doar o procedură sau o politică, care se desfășoară într-o anumită perioadă de timp, ci reprezintă un proces care este realizat în mod constant la toate nivelurile din cadrul băncii” [2].

Controlul intern al băncilor licențiate, ca o formă specială a procesului de auditare a situațiilor financiare și a unităților funcționale ale băncii determină acuratețea raportării, precum și prezintă o evaluare obiectivă a activităților generale ale băncii. Impactul controlului intern asupra rezultatelor finale ale băncilor este atât de mare încât a apărut necesitatea de a studia procesul de organizare a controalelor interne și de a identifica modalitățile de îmbunătățire a acestora.

Activitățile necesare pentru un control intern bancar eficient constau în:

- evaluarea performanței bancare (ROA, ROE, NIM);
- controalele de procesare a informațiilor;
- controale fizice (cum ar fi controlul prezenței sau absenței activelor, controlul măsurilor necesare pentru a se atinge obiectivele fixate, comparația dintre inventarul periodic și înregistrările contabile);
- segregarea sarcinilor [4].

Controlul intern este un sistem de activități desfășurate în cadrul băncii comerciale cu cerințele de control extern și scopurile băncii în punerea în aplicare a activităților bancare. Conform Regulamentului privind cadrul de administrare a activității băncii aprobat prin HCE al BNM nr. 146 din 7 iunie 2017 controlul intern reprezintă un sistem care asigură desfășurarea unor operațiuni eficiente și eficace, controlul corespunzător al riscurilor, desfășurarea prudentă a activității, credibilitatea informațiilor financiare și nefinanciare raportate, atât intern, cât și extern, precum și conformitatea cu cadrul legal și de reglementare, cerințele de supraveghere și regulile și deciziile interne ale băncii [1].

Obiectivele principale ale controlului intern sunt prezentate în figura 1.

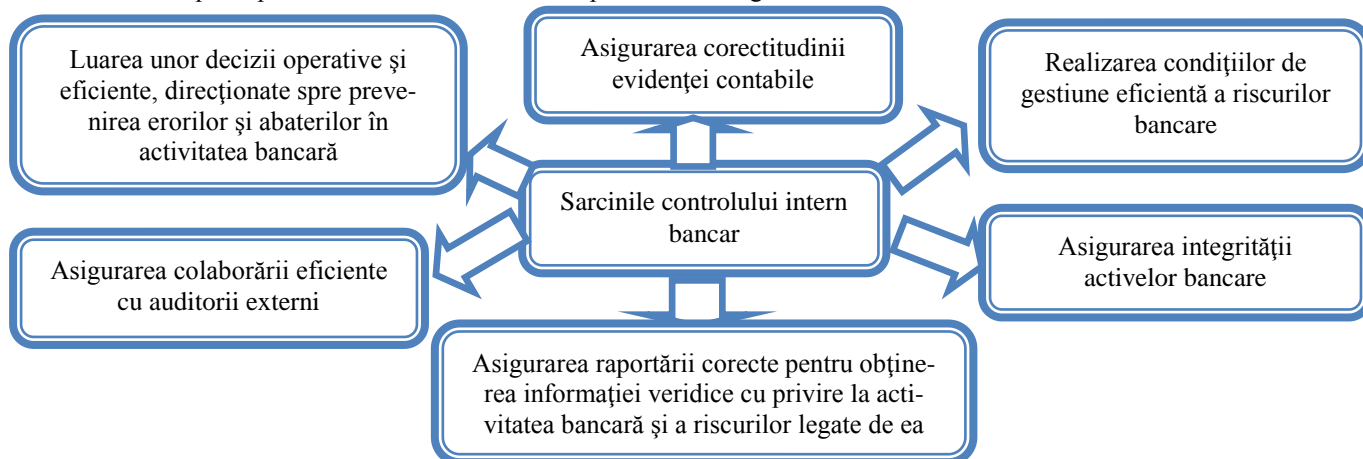


Figura 1. Obiectivele controlului intern bancar

Sursa: elaborat de autor

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Controlul bancar intern este alcătuit din componente ce corelează între ele și asigură o gestiune corectă a activității bancare:

- organizarea controlului de gestiune și cultura de control al băncii;
- analiza și prognoza riscurilor financiare ale băncii;
- organizarea și separarea responsabilităților între angajații băncii;
- informațiile utilizate în cadrul băncii și procesul de transmitere a acestora;
- monitorizarea sistemelor de control intern ale băncii și corectarea deficiențelor.

Atunci când se efectuează controlul intern în cadrul băncii sunt utilizate mai multe metode de control printre care amintim: observarea, investigarea, analiza economică, inventarierea, evaluarea și reconcilierea, verificarea, măsurarea și testarea, raportarea și auditul, precum și alte metode de control. Metodele și instrumentele utilizate pentru punerea în aplicare a controalelor interne le determină banca, pornind de la condițiile specifice de muncă, natura tranzacțiilor și a volumului acestora. Astfel, formele de control intern pot fi împărțite în:

- control la distanță (controlul raportării externe, a raportării de control intern, monitorizare și analiză);
- inspecții la fața locului (inspecție funcțională).

Pe lângă aceste forme de control, în literatura de specialitate se mai întâlnește controlul permanent și periodic.

*Controlul periodic* include pe de o parte controalele interne realizate de către Departamentul de Audit al băncii, iar pe de altă parte auditările efectuate de către auditorul extern independent contractat de bancă, de către BNM precum și de către alte instituții împuternicite conform legislației în vigoare. Controlul periodic este astfel realizat de echipe de specialiști dedicate și bine-pregătite în acest sens.

*Controlul permanent* este realizat de către toate subdiviziunile băncii care asigură identificarea, gestionarea și urmărirea zilnică a riscurilor la care este expusă activitatea băncii.

Controlul intern se realizează într-o bancă licențiată la trei niveluri:

- 1) controlul se desfășoară direct în unitate și se efectuează de angajații unității de operare corespunzătoare;
- 2) controlul se efectuează pentru a elimina deficiențele din unitatea respectivă;
- 3) controlul este efectuat independent pentru a evalua funcționarea băncii și furnizează recomandări pentru a elimina și a preveni în perspectivă deficiențele constatate în bancă în cadrul controlului intern.

Banca trebuie să dispună de propriul mecanism de control intern care trebuie să fie în corespundere cu cadrul legal, cu actele normative ale BNM și cu practica general acceptată în acest domeniu, pentru asigurarea gestionării eficiente a băncii, desfășurarea activităților financiare într-un mod sigur și prudent, conformării cu prevederilor legislației în vigoare, precum și pentru protejarea intereselor deponenților.

La elaborarea, organizarea și implementarea mecanismului de control intern, banca va ține cont de volumul, numărul, tipul și diversitatea tranzacțiilor, de gradul de risc asociat cu fiecare domeniu de activitate, volumul controlului din partea organelor de conducere asupra activității zilnice, gradul de centralizare și/sau descentralizare a băncii, gradul de utilizare a sistemului informatic.

La elaborarea, organizarea și implementarea mecanismului de control intern, banca, va determina, domeniul aplicării și tipul procedurilor de control intern care urmează a fi implementate. Factorul legat de costul stabilirii și menținerii mecanismului de control intern nu poate servi drept motiv, ce justifică neimplementarea unor procedee adecvate și eficiente de control intern.

Mecanismul controlului intern al băncii trebuie să implice organele de conducere ale băncii și personalul acesteia, indiferent de funcția ocupată și să contribuie la sporirea veniturilor, minimizarea cheltuielilor, să asigure autorizarea și efectuarea cheltuielilor conform destinației, protejarea adecvată a activelor, limitarea și înregistrarea corectă a obligațiilor, limitarea și/sau diminuarea riscurilor. Mecanismul de control intern trebuie, să asigure cel puțin că:

- 1) activitățile sunt planificate și conduse în mod ordonat, prudent și eficient;
- 2) tranzacțiile și operațiunile sunt efectuate, iar angajamentele sunt îndeplinite în conformitate cu limitele competenței administratorilor și a personalului băncii;
- 3) organele de conducere sunt capabile să asigure protejarea activelor și controlul tranzacțiilor cu pasivele, existența măsurilor de minimizare a riscului pierderilor, încălcărilor și fraudelor, erorilor, precum și a măsurilor de identificare a acestora, să administreze nivelul adecvat al capitalului, lichidității, profitabilității și calității activelor băncii și să determine riscul pierderilor în procesul efectuării tranzacțiilor și rezervele necesare pentru eventuale pierderi de la credite și alte active, precum și de la angajamentele din afara bilanțului;
- 4) organele de conducere sunt capabile să asigure întocmirea rapoartelor complete și corecte în conformitate cu actele normative și reflectarea informației veridice, complete și oportune în registrele contabile și alte registre;
- 5) guvernanta corporativă permite organelor de conducere să urmărească obiectivele ce sunt în interesul băncii și facilitează monitorizarea eficientă a activității acesteia;
- 6) organele de conducere sunt capabile să organizeze, să supravegheze și să verifice în mod regulat integritatea proprietății băncii și a mijloacelor de securitate [1].

Băncile din Republica Moldova pun în aplicare diverse softuri informaționale privind reflectarea nu doar a rezultatelor controlului, dar și depistarea cauzelor care au generat apariția expunerii la risc a activității bancare.

Astfel, în accepțiunea noastră, principalele obiective ale procesului de control intern la nivel de bancă sunt următoarele:

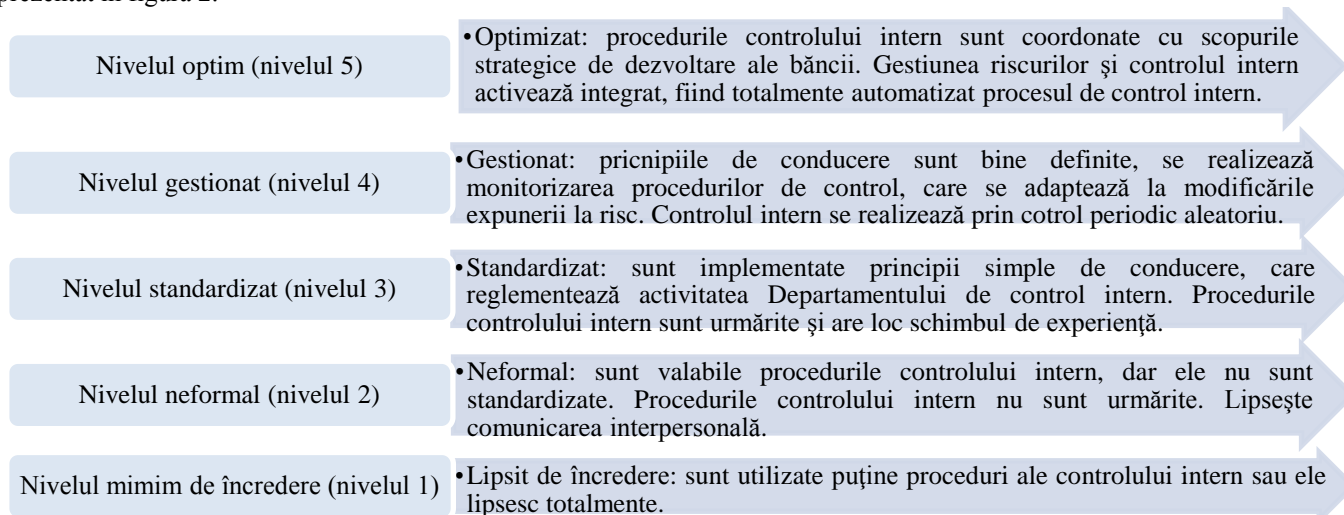
1. Eficiența și eficacitatea activităților (obiective de performanță) - ele privesc eficiența și eficacitatea băncii în utilizarea activelor și a altor resurse, precum și protejarea băncii de pierderi. Procesul de control intern încearcă să asigure că personalul din întreaga bancă lucrează pentru a-și atinge obiectivele cu eficiență și integritate, fără costuri excesive sau alte interese (cum ar fi interesul unui angajat sau client) față de cele ale băncii;

2. Fiabilitatea, completitudinea și actualitatea informațiilor financiare și de gestiune (obiective de informare). Acestea abordează pregătirea rapoartelor fiabile și relevante, necesare pentru luarea deciziilor în cadrul băncii. Informațiile primite de

conducere, de consiliul de administrație, de acționari și de supraveghetori trebuie să fie de o calitate și integritate suficientă încât beneficiarii să se poată baza pe aceste informații în luarea deciziilor;

3. Respectarea legilor și regulamentelor aplicabile (obiective de conformitate). Acestea asigură că toate activitățile bancare respectă legile și reglementările aplicabile, cerințele de supraveghere, politicile și procedurile băncii. Acest obiectiv trebuie îndeplinit pentru a proteja reputația băncii.

Pentru atingerea obiectivelor menționate, în cadrul băncii sunt create Departamentele de Control Intern sau Audit Intern, care au ca scop principal identificarea abaterilor și recomandarea măsurilor care ar facilita procesul de înlăturare a neajunsurilor și de evitare a acestora în viitor. Desigur, că pentru aceasta este nevoie de o dezvoltare continuă a sistemului de control intern, ca de exemplu după modelul cu cinci niveluri de dezvoltare a sistemului de control intern, elaborat de PricewaterhouseCoopers, prezentat în figura 2.



**Figura 2. Modelul sistemului de control intern elaborat de PricewaterhouseCoopers**

*Sursa: adaptat de autor după sursa 3*

Deci, pentru a îmbunătăți eficiența sistemului de control intern și de a realiza la nivel corespunzător, în funcție de natura și amploarea riscurilor activității bancare pot fi implementate următoarele mecanisme:

- construirea unui sistem ierarhic al structurii de control intern;
- dezvoltarea culturii corporative și formarea culturii înalte de control.

Utilizarea acestor mecanisme în practică poate îmbunătăți considerabil eficiența controlului intern în bănci și să-l alinieze la standardele internaționale.

Întrucât piețele financiare au devenit din ce în ce mai dependente și mai interactive din cauza globalizării, punerea în aplicare a practicilor și procedurilor moderne legate de sistemele de control intern pare a fi o obligație și nu o necesitate, având în vedere obiectivele stabilite de Republica Moldova de a se integra în cadrul Uniunii Europene.

Datorită dezvoltării rapide a activității bancare din Republica Moldova organizarea controlului intern în cadrul băncii este unul dintre factorii cei mai importanți, care ar putea afecta statutul unei bănci și sistemul bancar în ansamblul său - o problemă a controalelor interne de multe ori duce la apariția unor situații de criză.

#### **REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:**

1. Regulamentul privind cadrul de administrare a activității băncii aprobat prin Hotărârea Consiliului de Administrație al Băncii Naționale a Moldovei nr. 146 din 7 iunie 2017. În: *Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 201-213 art.1183 din 23.06.17* <https://www.bnm.md/ro/content/regulamentul-privind-cadrul-de-administrare-activitatii-bancii-aprobat-prin-hce-al-bnm-nr146> (vizitat pe 23.07.2017).
2. Framework for Internal Control Systems in Banking Organisations <http://www.bis.org/publ/bcbs40.pdf> (vizitat pe 25.07.2017).
3. Internal Audit: Risk-Based Methodology [https://chapters.theiia.org/san-antonio/Documents/2016\\_Conference/CS%203-1%20PwC%20-%20Risk%20Based%20Audit%20Planning.pdf](https://chapters.theiia.org/san-antonio/Documents/2016_Conference/CS%203-1%20PwC%20-%20Risk%20Based%20Audit%20Planning.pdf) (vizitat pe 5.07.2017).
4. Fraizer D.R. & Spradling L.S. (1996), The New SAS No:78., *CPA Journal*, 66 (5), p. 40.

#### **GESTIUNEA RISCULUI ÎN CADRUL IMPLEMENTĂRII PRODUSELOR BANCARE INOVAȚIONALE**

*COCIUG Victoria, dr. conf., ASEM  
ANDRONIC Alesia, lect. superior, ASEM*

**Abstract:** *One of the main catalysts for the efficient business of commercial banks is the policy of constantly updating their banking products and management systems. This results from the many conditions that determine the innovative type of economy development. Increasing the profitability of a bank is closely related to its rapid orientation to market requirements and needs, as well as to the combination of traditional work at the level of banking units with some aggressiveness and permanent openness to innovation. Banking competition is subject to the same market rules and has the same circuit as other economic agents in other sectors of the economy: competitive advantage is only achieved by those who quickly learn all new information and produce new technologies or products and services. This requires internal structural changes from the bank and the training of specialists to perceive innovation.*

*At the same time, the innovative activity is a massive risk generator because it implies the adaptation of the bank's routine activities, and so risky, to less known and predictable conditions. In this context, the purpose of bank risk management in innovation is to create conditions in which employees can anticipate customer needs and form a product package, correlated with their level of risk.*

**Keywords:** *innovation risk, banking product, banking innovation.*

Îndeplinirea funcțiilor pentru bănci sunt conjugate în ultimul timp de probleme acute, generate de turbulențele restante după ultima criză financiară. Inovațiile, liberalizarea, noile tehnologii și schimbările de comportament ale clienților băncilor au avut un impact deosebit asupra tuturor serviciilor financiare. Inovația financiară a erodat granițele dintre diversele tipuri de produse și piețe financiare. Piețele financiare sunt din ce în ce mai integrate, iar instrumentele financiare de tipuri diferite tind să se substituie reciproc. Schimbările profunde, care intervin pe piața financiar-bancară, mai ales ca urmare a unui mediu puternic concurențial și înalt tehnologizat, conduc la conștientizarea treptată de către bănci a necesităților de implementare a unor produse inovative, care ar permite explorarea câmpului financiar pentru menținerea nivelului de profitabilitate preconizat.

O evoluție de succes a performanțelor bancare este determinată de modul de colaborare a băncii cu clienții lor, de parteneriatul eficient, prin care fiecare parte își urmărește obiectivele, dar în același timp participă în afacerile celeilalte. Aceasta se manifestă prin păstrarea și creșterea capitalului clienților pe baza unei politici financiare și inovatoare echilibrate a băncii, care, la rândul său, îi asigură formarea profiturilor sale. Activitatea inovatoare a băncilor este un factor al competitivității lor, nu numai pe plan intern, dar și în cel extern fiind legată de dezvoltarea noilor tehnologii de comunicații și celor bancare.

Băncile care vând produse și servicii inovatoare se confruntă cu o serie de probleme legate de lipsa dezvoltării metodologice a conceptelor legate de managementul inovării. Domeniul bancar, spre deosebire alte componente ale economiei, are anumite particularități în organizarea procesului de inovare. Acestea rezidă într-un număr mare de clienți, pe care îi deservește banca și o dependență ridicată de acestea; în puternica concurență interbancară, care necesită inovație și un proces imprevizibil de apariție a unor idei noi care adesea nu au la bază rezultatele cercetării științifice și deci implementarea lor nu poate fi planificată.

În contextul studiului riscului procesului de inovare în activitatea bancară, este necesară identificarea definiției produselor și serviciilor bancare inovative. Astfel, literatura de specialitate se referă la trei grupuri atunci când identifică procesele bancare legate de activitățile de inovare [3]:

1. Proces simplu de inovare intra-organizațională, legat de faptul că inovația este dezvoltată și utilizată într-o singură bancă. În acest caz, nu putem vorbi despre niciun produs bancar nou, deoarece în acest caz este vorba doar de îmbunătățirea operațiunilor tehnologice de lansare a unui produs sau serviciu existent;
2. Un simplu proces inter-organizator care are ca scop crearea unui nou produs bancar (serviciu) pentru plasarea acestuia pe piață;
3. Proces inovator avansat, care se formează ca urmare a cooperării băncii cu partenerii interesați. Rezultatul acestui proces este un produs bancar complex, de exemplu, sistemul "bancă-client".

Dezvoltarea activităților inovative ale băncilor în Republica Moldova este îngreunată de o serie de factori, unii din care vor fi enumerați în continuare:

- neîncrederea investitorilor și a deponenților în activitatea băncilor, în special după o serie de falimente bancare recente răsunătoare, care reduce posibilitatea conlucrării între bancă și client în vederea conceperii unor produse inovative;
- un nivel ridicat al inflației, care duce la deprecierea capitalurilor băncilor și a monedei naționale și care reduce capacitatea băncilor de a aloca valori importante inovării;
- dependența puternică a sistemului bancar de piața externă, demonstrată de o pondere înaltă a acționarilor străini în capitalurile băncilor autohtone și care este asociată cu o eventuală pierdere a stabilității băncilor;
- creștere semnificativă a volumului tranzacțiilor, în cadrul cărora băncile se implică în mod activ în alte domenii de activitate, fără a avea o experiență adecvată pentru astfel de operațiuni, care generează riscuri și reduce eficiența activităților băncilor;
- lipsa oportunităților suficiente pentru dezvoltarea operațiunilor de credit ca una dintre principalele produse bancare.

În ciuda motivelor care pot încetini răspândirea inovației, există premise, care pot duce la dezvoltarea acestora. Ele includ factori precum: orientarea băncilor pe o gamă largă de clienți, extinderea afacerii retail, creșterea unităților teritoriale. Aceste tendințe determină dezvoltarea de inovații tehnologice, tehnologii moderne de management, orientate spre procese de afaceri, precum și noi tehnologii informaționale pentru luarea deciziilor operaționale.

De altfel, băncile autohtone nu au cum să evite procesul de inovare în formarea și oferirea produselor sale. Și acesta pentru că gândirea antreprenorială permanentă orientează activitatea bancară spre a câștiga în competiție, iar aceasta este posibil doar prin satisfacerea permanentă a necesităților clienților săi. Or, datorită activității internaționale, care permite primirea de informații despre inovațiile bancare în țările străine, clienții băncilor din Republica Moldova devin tot mai selectivi în formarea cererii de produse bancare.

Procesele inovatoare în bănci au condus la formarea de pachete de produse, prin intermediul cărora clienții băncii își pot administra conturile de la distanță. Un astfel de sistem, numit "bancă on-line", include următoarele servicii:

- e-banking prin intermediul unui calculator personal;
- Internet banking, utilizând un server al băncii și accesul la Internet;
- mobil banking (portabil banking), folosind un dispozitiv portabil;
- telebanking (telebanking), folosind telefonul.

Totuși, un prim motiv pentru inovațiile bancare, este relația strânsă dintre bănci și clienții săi, ceea ce face posibilă desfășurarea unei activități profitabile pentru ambele părți implicate. Clienții înaintează cerințe tot mai mari pentru produsele bancare, astfel încât băncile caută în mod activ oportunități de îmbunătățire a calității și a prețului serviciilor. Al doilea motiv al inovațiilor bancare se desprinde din lupta concurențială dintre bănci și alte instituții financiare în condițiile descentralizării pieței monetare. Concurența este un stimulent puternic pentru a căuta inovații care pot spori avantajele produselor și serviciilor bancare.

Activitatea de inovare se caracterizează printr-o mare incertitudine, care la rândul său necesită utilizarea unor modele flexibile și adaptive de gestionare a riscurilor. Dificultățile obiective de implementare practică a noilor produse în băncile arată că inovarea necesită alocarea de capital pentru gestionarea riscurilor specifice ei. În acest context, departamentele de management al riscului trebuie să ia în considerare particularitățile activității băncii, fapt care poate reduce semnificativ daunele cauzate de apariția situațiilor riscante și creșterea efectului comercializării inovațiilor.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Inovația în activitatea bancară se referă la formarea și oferirea clienților a unui nou serviciu sau produs bancar care are proprietăți de consum mult mai atractive în comparație cu serviciul existent sau satisface nevoile, omise anterior, ale potențialilor cumpărători. Astfel, activitatea bancară inovatoare este mai mult decât altele activității asociată cu riscul.

În diverse surse bibliografice riscul bancar este tratat ca un ansamblul a diferitelor riscuri asociate activității bancare (de credit, rata dobânzii, de lichiditate, etc.), probabilitatea unei pierderi sau un deficit de venit realizat în comparație cu cel planificat [5]. Riscul bancar mai poate fi tratat și ca posibila abatere de la performanța băncii față de cea prognozată sau incertitudinea față de viitoarele fluxuri de numerar, probabilitatea pierderilor sau obținerea unui venit mai mic comparativ cu nivelul planificat [9]. Urmând această abordare, putem presupune că abaterile de la rezultatele planificate pot fi pozitive (posibilitatea obținerii profit) și negative (pierderi de profit). Prin urmare, riscul poate fi definit ca probabilitate de abatere negativă a rezultatelor obținute de la cele dorite. Dat fiind faptul, că performanța viitoare a băncii depinde de obiectivele strategice ale dezvoltării sale, putem afirma că riscul activității bancare este probabilitatea devierii activității de la obiectivele stabilite de bancă în dezvoltarea sa. Această afirmație este cea mai plauzibilă pentru a defini riscul activității inovaționale ale băncii.

Trebuie remarcat faptul că, indiferent de tipurile de riscuri bancare, influența lor se manifestă în principal prin pierderile financiare ale băncii, din cauza încălcării echilibrului fluxurilor financiare generate de toate tipurile de activități ale ei. Amenințarea de a obține pierderi financiare într-un mediu incert este un stimulent puternic pentru preluarea de poziții competitive pe piața produselor bancare. Dacă banca dezvoltă o politică prudentă și nu își asumă riscuri acceptabile din punct de vedere financiar, aceasta situație o amenință cu pierderea competitivității și retragerea treptată de pe piață. Prin urmare, organizarea managementului riscului bancar nu ar trebui să urmărească atât evitarea lui, ci excluderea activității neprofitabile în desfășurarea operațiunilor bancare și, mai degrabă, implementarea măsurilor de program pentru a forma un sistem care să asigure realizarea optimă a intereselor băncii și ale clienților săi.

Plind accepțiunile teoretice privind riscul bancare asupra definiției inovației bancare, putem afirma, că *riscul de inovare a produselor este probabilitatea de deviere nedorită de la rentabilitatea așteptată a activității bancare din cauza introducerea de noi produse (servicii), pe care banca le pune în dezvoltare pentru perioada curentă și strategică.* Astfel, riscul inovatei este strâns legat de riscului produsului sau a segmentului de piață pe care banca activează. Însă principalele riscuri asociate inovării sunt cele derivate din incapacitatea băncii de a corela adecvat capacitățile sale financiare și tehnologice cu cerințele clientului față de produs. Din această necorelare pot fi identificate următoarele tipuri de riscuri, proprii inovării produselor bancare:

*Riscul originalității produsului*, risc asociat cu dezvoltarea unui nou produs sau a unei noi tehnologii. Acest risc este determinat de incertitudinea rezultatelor financiare pe care le va genera produsul inovator și incertitudinea cu privire la asimilarea lui de către piață datorită lipsei informațiilor despre cererea potențială față de acest produs. Dacă produsul nu găsește o piață suficient de extinsă, atunci costul creării sale poate să nu fie compensat de încasările viitoare.

*Riscul lipsei de informații* asociat cu informarea insuficientă a clientului despre produsul inovativ sau furnizarea unor date *inadecvate* cu referire la calitatea sau stadiul de formării dezvoltare a lui. Același risc poate surveni când din cauza lipsei informației suficiente, produsul inovativ nu este înțeles de angajatul băncii și, deci, nu este promovat la justa sa valoare.

*Riscul de inadecvare tehnologică*, asociate cu abilitatea de a crea produse inovatoare bazate pe tehnologiile existente la bancă. Frecvent, la crearea unui produs nou, sunt necesare tehnologii mai performante, care nu întotdeauna pot fi realizate și implementate. Achiziționarea, însă, de tehnologii noi, necesare pentru produsul inovativ, poate genera costuri suplimentare considerabile.

*Riscul de inadecvare financiară* care survine din necorelare între bugetul destinat produsului inovator și a resurselor financiare necesare pentru implementarea acestuia.

*Riscul proiectului* asociat cu o varietate de probleme care apar în timpul implementării proiectului de produs inovator. Aceste probleme sunt de natură tehnică și managerială, apărute frecvent la toate etapele de pregătire și implementare a produsului și care nu au fost prevăzute în proces de proiectare a lui. Gestiunea riscurilor asociate inovației bancare este un proces complex și necesită o evaluare minuțioasă a factorilor de apariție a lor. Din perspectiva unor specialiști [7] este necesar de evaluat riscul inovațional printr-un sistem echilibrat de indicatori într-o combinație de patru proiecții interdependente și corelate, permițând formarea și analizarea datelor pe paliere de activitate:

- personalul și inovația;
- procesele interne și modelul de organizare a afacerii;
- clienții;
- finanțele.

Evaluarea *personalului* se efectuează în corespundere cu gradul de pregătire a lor pentru implementarea de *inovații* și este menită să determine impactul factorului tehnologic. Pentru a elimina riscul de comitere a unor erori în proces de inovare este necesară îmbunătățirea eficienței personalului și integrarea lui în implementarea cu succes a planurilor de dezvoltare și creștere constantă a profiturilor băncii. În același timp, dezvoltarea personalului ar trebui să fie legată de îmbunătățirea nivelului tehnic al producției, creșterea calificărilor angajaților, subordonarea intereselor colective și personale sarcinilor activității băncii.

Componenta *proceselor interne* conține evaluarea pe tipuri de activități centrate pe satisfacerea cerințelor clienților. Managerii trebuie să identifice activitățile-cheie din acest compartiment, care vor fi supuse îmbunătățirii și astfel vor conduce la apariția produselor inovative. Un sistem echilibrat de indicatori va permite evaluarea eficienței proceselor interne de afaceri pe baza îndeplinirii cerințelor și nevoilor clienților.

Componenta *client* trebuie să identifice combinația dintre tipuri de clienți și segmentele ale pieței financiare pe care funcționează banca, ajustând în așa mod tipurile de operațiuni fiecărui grup de clienți. Selectarea segmentelor este importantă din punctul de vedere al clasificării surselor de venit, ale căror volume vor fi obiectivele strategice ale dezvoltării produsului inovativ. Indicatorii de evaluare a clienților (extinderea bazei de clienți, gradul de satisfacere a cerințelor clientului), permite determinarea nivelului de satisfacere a așteptărilor clienților față de produsele bancare, dar și față de comportamentul personalului bancar, care sunt cei mai importanți indicatori în evaluarea activității băncii cu clienții.

Componenta *financiară* descrie eficacitatea acțiunilor de băncii, de care ar trebui să țină cont ea pentru rezolvarea problemelor dezvoltării inovației.

Fiecare dintre componentele acestui sistem echilibrat de indicatori pot evalua factorii care determină riscurile inovării activității bancare. Corelând acești factori cu tipurile de riscuri asociate activității bancare, putem mai simplu să identificăm modele de gestiune a riscului investițional pe categorii. Astfel, putem identifica, că în categoria riscului operațional se înscriu factorii, care au tangență cu componenta *personal și inovare*, dar și *proces de afaceri*, iar riscul reputațional conține componenta *clientelă*. Componenta *finanțe* se referă mai mult la risc de randamente reduse, deoarece este puțin probabil să determine riscul de lichiditate a băncii separat doar pe activitatea de inovare.

Într-un mediu competitiv, atunci când se iau decizii cu privire la implementarea produselor inovatoare, ar trebui să analizeze cu promptitudine factorii mediului extern și intern al băncii, pentru a determina impactul lor asupra activităților inovatoare și să dezvolte acțiuni corective pentru a diminua impactul riscurilor survenite din acest proces. Aceasta înseamnă că tranziția la o economie inovatoare necesită o mai bună înțelegere a factorilor mediului de piață și, cel mai important, gestionarea acestor factori. În cazul în care banca dezvoltă independent un produs inovator (serviciu), activitățile sale vor consta în justificarea cerințelor în produsul dat și livrarea acestuia către client. În cazul în care banca folosește un produs inovator gata (serviciu), sarcina acestuia este de a adapta produsul în mod eficient la condițiile activității băncii.

Riscul operațional nu poate afecta numai eficiența activităților de inovare ale băncii, ci duce și la pierderea reputației întreprinderii și la scăderea performanței financiare.

Prin urmare, gestionarea eficientă a inovației în sectorul bancar necesită o pregătire specială a angajaților pentru a obține o experiență în promovarea produselor bancare inovatoare și metode de prognoză a rezultatelor procesului inovativ.

Riscul semnificativ de activități bancare inovatoare este compensat, de regulă, de un rezultat bun: efectul introducerii soluțiilor inovatoare poate aduce banca la un nivel mai superior atât ca poziție față de clienți cât și ca capacitate de asimilare a tehnologiilor noi, dar și de adaptare la cerințele pieții. Această circumstanță permite dezvoltarea continuă a unor procese inovatoare în bancă.

Mecanismele de gestionare a riscurilor, metodele de evaluare și analiză a acestora, precum și instrumentele decizionale în raport cu factorii de apariție a riscului inovativ sunt modificate periodic sub influența:

- dinamica conjuncturii economice și politice, dezvoltarea strategică a țării, prioritățile și vectorul ales de guvernare;
- schimbări în structura și capacitatea pieței serviciilor bancare;
- exacerbară concurenței pe piețele interne și internaționale;
- intrarea capitalului străin în sectorul real al economiei;
- concentrarea capitalului bancar;
- dezvoltarea și extinderea instrumentelor pieței bursiere;
- modificări ale ratelor dobânzilor datorate politicii monetare, consolidarea concurenței nebankare, ajustarea ratei de refinanțare;
- solvabilitatea sectorului real și a populației țării;
- creșterea cerințelor clienților pentru calitatea și promptitudinea produselor și serviciilor bancare.

Activitățile băncilor într-o piață competitivă sunt un sistem de relații dintre bancă și client, în conformitate cu care ele au de oferit nu ceea ce este deja pe piață, dar ceea ce are nevoie clientul, ținând seama și de comportamentul concurenților săi. Într-un mediu concurențial, conducerea băncii ar trebui să efectueze în mod frecvent o analiză a ofertei și a cererii pe piața serviciilor bancare, rezultatele unei astfel de analize fiind necesare pentru adoptarea soluțiilor optime legate de dezvoltarea inovativă a băncii, centrată pe interesele clienților.

#### REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:

1. Legea instituțiilor financiare Nr. 550-XIII din 21.07.95 nr. 548-XIII din 21.07.95. În: *Monitorul Oficial al R. Moldova*. 1995, nr. 56-57.
2. ROXIN, Luminița. *Gestiunea riscurilor bancare*. București: Editura Didactică și Pedagogică, 1997. 320 p.
3. Ильенков С.Д. Инновационный менеджмент. Москва: Юнити, 2007. 335 с.
4. Кох Л.В. Принципы и механизмы повышения эффективности банковской деятельности на основе использования инноваций. Иваново, 2010. P. 132.
5. Костерина Т. М. Банковское дело. М.: Маркет ДС, 2003. 169 с.
6. Лаврушин О.И. Банковские риски. М.: КноРус, 2008. 232 с.
7. Нортон Д., Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М.: Олимп-Бизнес, 2010. 320 с.
8. Никитина Т. В. Банковский менеджмент. СПб.: Питер, 2001. С. 27.
9. Шеремет А.Д. Финансовый анализ в коммерческом банке. М.: Финансы и статистика, 2002. 256 с.

#### ROLUL ANTICIPĂRILOR INFLAȚIONISTE ÎN FORMAREA OPȚIUNILOR DE POLITICĂ MONETARĂ

*COCIUG Victoria, dr. conf., INCE, Chișinău*  
*HINEV Olga, dr. conf., ASEM*

**Abstract:** *Currently, most emerging economies in the world face the need to maintain and ensure price stability, which is seen as the fundamental objective of monetary policy and the priority of state economic policy. Given that the world's largest central banks have tested all monetary policy theories in order to optimize it, from targeting monetary aggregates to direct inflation targeting and implementing unconventional monetary policy strategies, inflation expectations are designated as a prerequisite for to achieve the proposed inflation targets. One of these directions is to increase the transparency and predictability of the bank.*

*Under today's fierce economic conditions, the monetary authorities are confronted with the problem of applying an optimal mix of monetary policy instruments and actions to ensure the objectives they are proposing, thus contributing to strengthening the overall*

*economic policy of the state. In this context, the subject of this article is the concept of optimality of monetary policy from the point of view of the institutional, operational, strategic aspect, focusing on the management of inflationary expectations.*

**Keywords:** central bank monetary policy, inflation.

În ultima perioadă, evoluțiile inflaționiste au condus la acordarea unei importanțe deosebite asigurării stabilității monetare interne, altfel spus, a stabilității prețurilor, acestea devenind obiectivul final al politicii monetare adoptate de băncile centrale. Sarcina asigurării stabilității prețurilor, în măsură să conducă la crearea unui cadru economic stabil, care să permită dezvoltarea economică durabilă, evidențiază, în fapt, nivelul crescut al responsabilității asumate de banca centrală în ceea ce privește asigurarea unui nivel susținut al creșterii economice. Realizarea acestui obiectiv depinde, în final, de strategia de politică monetară adoptată ce poate viza atingerea obiectivului fie în mod indirect, caz în care intervin obiectivele intermediare de politică monetară, fie în mod direct (având în vedere strategia bazată pe țintirea directă a inflației). Realitatea istorică a demonstrat că obiectivul secund condiționează o politică monetară mult mai eficace pentru o economie, decât cele cu opțiuni de țintire a cantității de monedă. Însă un astfel de regim implică aplicarea unei politici monetare a cărei realizare depinde de stabilirea, în funcție de conjunctură, a obiectivului intermediar sub forma unei ancore nominale care nu este precizată în mod expres. O condiție pentru funcționarea cu succes a acestui regim este credibilitatea înaltă a băncii centrale, credibilitate bazată pe manifestarea de lungă durată a stabilității monetare și a prețurilor în țara analizată [8].

Identificarea unor strategii de politică monetară adaptată necesităților unei economii este o problemă prioritară pentru factorii de decizie a mării majorității de țări și ariete economice. Elementul decisiv al unei astfel de politici este credibilitatea ei precum și capacitatea de a previziona modul, în care economia reală răspunde impulsului monetar și cooperează cu banca centrală în realizarea obiectivelor strategice. Problema credibilității unei politici economice este discutată de promotorii teoriei anticipațiilor raționale, care consideră că deciziile agenților economici depind nu numai de caracteristicile obiective ale mediului economico-social în care își desfășoară activitatea, ci și de *anticipațiile* lor cu privire la viitor, pe care le formulează ținând seama de toate informațiile semnificative pe care le dețin [5]. În același context de idei, o politică monetară credibilă poate fi considerată doar aceea, care permite mediului economic real să își formuleze clar previziunile față de modul de evoluție a unor parametri monetari să-și ajusteze activitatea sa în corespundere cu aceste previziuni. Or, acest lucru este posibil doar dacă actorii economiei reale dispun de informațiile semnificative, care pot fi preluate din analiza evoluției acțiunilor autorităților monetare, rezultate din coerența observabilă între programul anunțat de responsabilii politicii economice și aplicarea în trecut și în prezent a politicii respective. În particular, politica monetară este credibilă, dacă nivelul ratei inflației corespunzătoare politicii respective este folosită de agenții economici ca bază pentru anticipațiile lor [3].

Evoluția continuă a teoriei economice a fundamentat existența a două categorii de anticipări. În anii 50, 60, procesele macroeconomice au fost interpretate prin prisma anticipațiilor adaptive, bazate pe experiența trecută. Aplicare în cazul previziunilor inflaționiste făcute de către agenții economici, acestea presupun faptul că inflația depinde de diferența dintre inflația anticipată pentru momentul prezent și cea realizată în realitate. Astfel, Milton Friedman și Phillip Cagan au elaborat o relație simplă între aceste variabile.

$$\pi_{t+1}^e - \pi_t^e = \lambda(\pi_t - \pi_t^e) \quad (1)$$

unde  $\pi_t^e$  este inflația așteptată pentru momentul  $t$ ,  $\pi_t$  este inflația realizată la momentul  $t$ , iar  $\lambda$  este un coeficient ( $>0$ ). Prelucrând formula, se obține:

$$\pi_{t+1}^e = \lambda \sum_i (1 - \lambda)^i \pi_{t-i} \quad (2)$$

Una dintre implicațiile acestei formule este faptul că, o dată ce intervine o eroare de previziune, toate previziunile următoare vor duce aceeași eroare mai departe.

Limita teoriei anticipațiilor adaptive a fost argumentată prin faptul că formarea anticipațiilor aferente unui anumit proces macroeconomic se bazează nu doar pe trecut, dar și în baza informațiilor prezente alături de unele raționamente aferent evoluției acestora pe viitor. Așadar, la formarea așteptărilor inflaționiste va influența atât datele aferent inflației trecute, prezente, cât și unele abordări de perspectivă aferent politici monetare. Cu toate acestea, în condițiile de certitudine și actualizare continuă a informațiilor, așteptările au capacitatea de a se modifica. Spre a corecta erorile din teoria anticipațiilor adaptive, este dezvoltată *teoria așteptărilor raționale*.

Primele concepte ale teoriei respective aparțin lui Muth (1961), Sargent și Wallace (1975). Muth (1961) susține că „așteptările nu diferă de prognozele optime aferent celor mai bune perspective de viitor, în condițiile în care este utilizată toată informația accesibilă”.

Începând cu anii 70, conceptul aferent așteptărilor raționale a fost lansat de către Robert Lucas (1972, 1973 și 1976), demonstrând că așteptările publicului și ale piețelor față de acțiunile instituțiilor publice au un rol important cu o valabilitate a acestei idei asupra fiecărui sector al economiei. Totodată, investigațiile continue a acestei idei efectuate de Lucas, Sargent și Wallace au dezvoltat conceptul privind faptul că datorită unei evoluții impredictibile a prețurilor, agenții economici își formează anumite așteptări cu privire la evoluția acestora în viitor. Teoria așteptărilor raționale a subliniat că agenții economici ar trebui să fie conduși de optimizarea comportamentului și, prin urmare, așteptările acestora privind variabilele viitoare ar trebui să fie prognoze optime (cea mai bună estimare a viitorului) folosind toate informațiile disponibile. Deoarece comportamentul de optimizare a așteptărilor raționale indică faptul că așteptările ar trebui să răspundă imediat la noi informații, așteptările raționale sugerează că termenul lung ar putea fi destul de scurt, astfel încât încercarea de a reduce șomajul sub nivelul natural ar putea duce la o inflație mai rapidă. Cu toate acestea, Cerna (2004) pune în evidență problema „incoerenței temporale” a politicii economice, prin care eficacitatea politicii economice depinde de aspectul de surpriză de manifestare a acesteia, adică în condițiile în care agenții economici dispun de informare

perfectă, autoritățile sunt incapabili de a surprinde piețele prin acțiunile sale. În acest context, o politică monetară expansionistă, menită să susțină creșterea economică, produce efecte doar în cazul în care rata inflației nu este estimată de agenți economici.

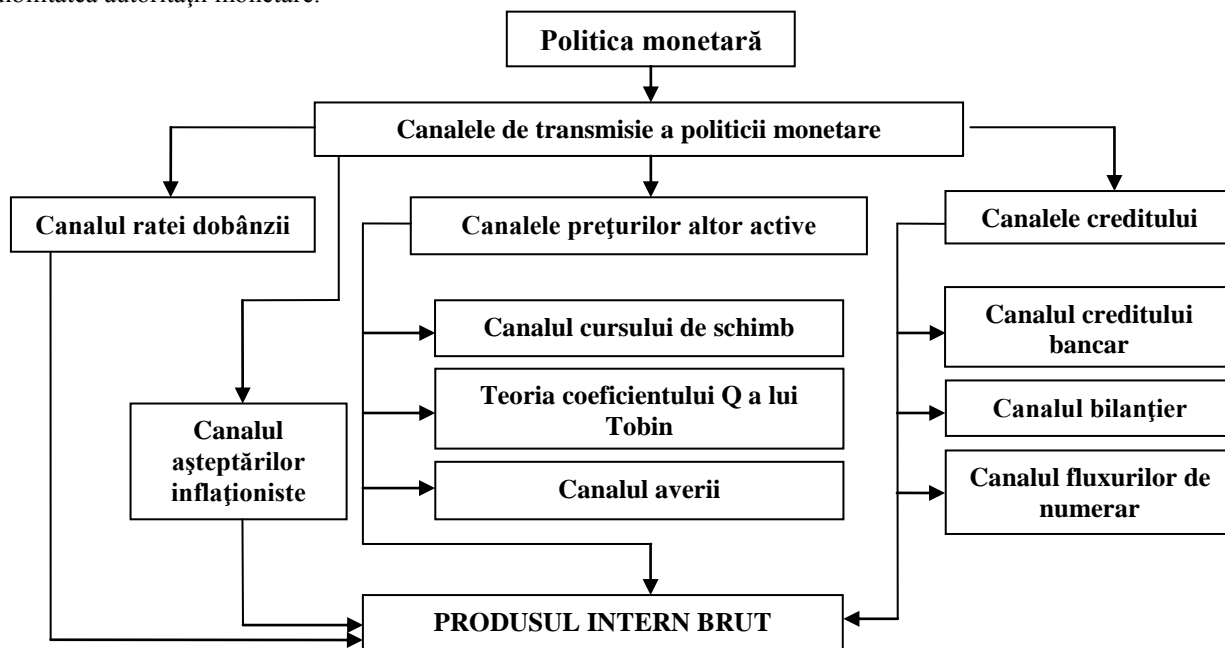
O perspectivă fundamentală a revoluției așteptărilor raționale este că așteptările privind politica monetară viitoare au un impact important asupra evoluției activității economice. Ca rezultat, componenta sistematică a acțiunilor factorilor de decizie - adică componenta care poate fi anticipată - joacă un rol esențial în desfășurarea politicii monetare. Într-adevăr, gestionarea așteptărilor cu privire la politica viitoare a devenit un element central al teoriei monetare, așa cum sa subliniat în sinteza lui Woodford (2003). Deși, dovezile pentru propunerea de ineficiență a politicilor s-au dovedit a fi slabe (Barro, 1977; Mishkin, 1982a, b, 1983), punctul revoluției rațiunii așteptărilor argumentat prin faptul că impactul politicii monetare asupra economiei este influențat în mod substanțial de faptul că este anticipat sau nu acceptat la scară largă.

Cercetările efectuate în domeniu au subliniat importanța ancorării așteptărilor inflaționiste în vederea conferirii politicii monetare un maxim de eficiență și optimalitate, iar experiența internațională a demonstrat necesitatea definirii așteptărilor inflaționiste în calitate de canalul de transmisie a deciziilor de politică monetară către economia reală. Asimilarea funcționării adecvate a mecanismului de transmisie denotă corectitudinea alegerii instrumentelor potrivite în vederea corectării eventualelor erori de politică monetară cu costuri minime și efecte maxime.

Modele de transmisie utilizate în țările dezvoltate diferă de cele ale țărilor emergente prin faptul că primele se caracterizează prin existența unor variabile și legături mai interdependente cu activitatea agenților economici, pe când în cazul țărilor emergente, mecanismul de transmisie depinde de o serie de determinanți naționali și internaționali. Un rol hotărâtor în fundamentarea mecanismului de transmisie a politicii monetare aparține condițiilor în care este elaborată strategia de realizare a politicii monetare, aici putem face referință la eventuala fluctuație a ratei inflației, la nivelul de dezvoltare a sectorului bancar, precum și estimarea conjuncturii potențiale.

În literatura de specialitate, se pot identifica mai multe canale principale de transmisie monetară (figura 1). Însă, obiectul prezentei cercetări se rezumă la identificarea rolului și locului canalului anticipațiilor privind inflația.

Deciziile de politică monetară se transmit asupra economiei reale în mod indirect prin intermediul sistemului financiar-bancar. Efectul transmisiei impulsurilor de politică monetară asupra economiei reale, se resimte după o anumită perioadă de timp în funcție de specificul economic, relațiilor dintre variabilele determinante ale procesului inflaționist și nu în ultimul rând credibilitatea autorității monetare.



**Figura 1. Mecanismul de transmisie a politicii monetare asupra economiei reale**

*Sursa: elaborată de autori*

Din figura de mai sus observăm că canalul așteptărilor inflaționiste joacă un rol indispensabil în promovarea și implementarea cu succes a politicii monetare. Printr-o mai bună înțelegere a măsurilor de politică monetară pe care urmează să le adopte banca centrală, agenții economici, populația și Guvernul își pot adopta și optimiza comportamentul. Cunoașterea și înțelegerea rațională a obiectivelor și a acțiunilor băncii centrale de către piețe și publicul larg contribuie la câștigarea credibilității, consolidând astfel reputația instituției. În condițiile creșterii transparenței și credibilității demersurilor băncii centrale, ancorarea așteptărilor inflaționiste la o traiectorie compatibilă cu obiectivele acesteia privind inflația devine unul dintre cele mai puternice și mai eficiente canale de transmisie a politicii monetare. Canalul respectiv este binevenit îndeosebi în cadrul strategiei de țintire directă a inflației în vederea asigurării credibilității și predictibilității băncii centrale în corelare cu alte canale de transmisie prin care banca centrală acționează asupra economiei reale.

Importanța implementării diferitor canale de transmisie a efectelor de politică monetară este reflectată de opiniile economiștilor în funcție de concepția teoretică pe care o susțin. În acest context, cei care se alătură ipotezei care fundamentează faptul că piețele funcționează concurențial și eficient, în cadrul căreia prețurile reflectă orice informație disponibilă, acordă prerogativa canalului ratei dobânzii, pe când cei care aderă la teoria keynesistă, fiind adepții unei piețe imperfecte, lipsite de transparență pun accentul pe mecanismul creditului.



CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Totodată, o remarcă importantă care vizează efectul de propagare prin intermediul acestor canale de transmisie presupune acea filieră prin care canalul așteptărilor inflaționiste poate fi combinat cu oricare alt canal în contextul economiei moderne care se dezvoltă într-un mediu al informațiilor care se actualizează permanent în vederea optimizării obiectivului de politică monetară.

Făcând referire la Republica Moldova, putem constata că lupta cu inflația și o politică monetară activă a cunoscut ciclicitatea macroeconomică din momentul în care Republica Moldova obține independența. Astfel, evoluția inflației în Republica Moldova este caracterizată prin perioadele: *Hiperinflație* (1990-1994) – rata anuală a inflației anuale în anul 1992 a înregistrat valoarea de 1669.6 la sută, iar în anul 1993 – 2705.7 la sută; *inflație galopantă* (1995-1999) – în anul 1995, inflația anuală a constituit 23.7 la sută, iar în anul 1999 – 43.7 la sută; *inflație moderată* (2000-2008) – rata anuală a inflației anuale în anul 2000 a înregistrat nivelul de 18.4 la sută, iar în anul 2008 – 7.3 la sută; *dezinflație* (2009) – pentru prima dată în istoria economică a Republicii Moldova a fost înregistrat cel mai diminuat nivel al inflației. Procesul de dezinflație înregistrat pe parcursul anului 2009, a fundamentat premise aferente implementării regimului de țintire directă a inflației în anul 2010. Perioada 2010-2016 se caracterizează prin temperarea generală a procesului inflaționist în Republica Moldova, înregistrând nivelul anual de 4.7 la sută în anul 2016. Totodată, de remarcat că implementarea strategiei de țintire directă a inflației a impus un șir de provocări în perimetrul de acțiune a transparenței și politicii de comunicare a Băncii Naționale a Moldovei, dat fiind faptul că succesul acestei strategii este condiționat de ancorarea așteptărilor inflaționiste și prin urmare de credibilitatea instituției, alături de promovarea unei transparențe sporite.

În vederea ajustării politicii monetare la un optim, banca centrală a unui anumit stat trebuie să țină cont de un complex de aspecte și factori ce pot afecta atingerea obiectivului propus de autoritatea monetară. În urma cercetărilor efectuate, au fost identificate trei categorii de astfel de factori, și anume – cadrul conjunctural, instituțional și cel asociat cadrului operațional al autorității monetare. Celui *conjunctural* i se atribuie potențialul economic statului respectiv, cu identificarea ciclului economic căruia se atribuie, situația de pe piața muncii, alături de politica fiscală a statului, dat fiind faptul că o politică fiscală austeră va genera presiuni inflaționiste suplimentare. În această ordine de idei, este binevenit ca promovarea politicii monetare și celei fiscale să se realizeze într-un raport consecvent, în vederea depășirii eventualelor șocuri la adresa politicii monetare.

Cadrul *instituțional* asociat unei politici monetare optime se rezumă la următoarele aspecte:

- 1) definiția clară a obiectivului băncii centrale în contextul cadrului legal;
- 2) transparența băncii centrale;
- 3) independența sporită a băncii centrale;
- 4) responsabilitatea băncii centrale atât în fața puterii de stat, cât și în fața publicului.

Cadrul *operațional* identificat prin:

- 1) existența unei ținte cantitative bine definite, fie finale (cazul regimului de țintire directă a inflației), fie intermediare (cazul regimului de țintire a agregatelor monetare, a cursului de schimb);
- 2) existența unui set de instrumente de comunicare bine definite și diversificate în funcție de grupurile țintă, conferind o comunicare eficientă și capabilă să ancoreze așteptările inflaționiste;
- 3) consolidarea continuă a credibilității instituției și înlăturarea sau limitarea eventualelor acțiuni, ce ar pune în pericol credibilitatea;
- 4) capacitatea sporită de prognoză și estimare a inflației și indicatorilor macroeconomici.

Studierea teoriilor asociate așteptărilor inflaționiste au demonstrat rolul indispensabil al acestora, îndeosebi importanța sporită a așteptărilor raționale în economia modernă actuală. Teoria și practica internațională a demonstrat că canalul așteptărilor inflaționiste joacă un rol decisiv în promovarea unei politici monetare adecvate, capabile să asigure obiectivele propuse, precum asigurarea stabilității prețurilor și respectiv pe termen mediu o creștere economică sustenabilă.

Ancorarea așteptărilor inflaționiste și gestiunea eficientă a acestora este fundamentată pe procesul de comunicare, transparență și responsabilitate a autorității monetare. Comunicările băncii centrale trebuie să fie transparente și la timp, deoarece o comunicare clară îmbunătățește eficacitatea politicii monetare. Ea ar trebui să se axeze pe explicarea rezultatelor și acțiunilor din trecut pentru a alinia rezultatele inflației așteptate la obiectivul politicii, cu accent pe variabilele care contează pentru comportamentul sectorului privat. Comunicarea eficientă ajută la reducerea incertitudinii, îmbunătățește politica monetară transmiterea și facilitează responsabilitatea, conferind astfel instituției – credibilitate. Comunicarea clară poate contribui, de asemenea, la ancorarea așteptărilor inflaționiste atunci când ceea ce se comunică este confirmată de acțiuni și rezultate. De asemenea, este important să se explice abaterile de la obiective și acțiunile de remediere. Astfel, odată cu o comunicare sporită și o politică monetară transparentă, banca centrală este capabilă să ancoreze așteptările inflaționiste, care poate fi considerat un alt criteriu de optimalitate a politicii monetare.

#### REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:

1. Bernanke B. „Inflation Targeting. Panel Discussion”, *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 86(4), 2004, pp.165-168.
2. Brunner K. „The Art of Central Banking”. Center for Research in Government Policy and Business, University of Rochester, Working Paper 81-6, 1981.
3. Cukierman A., Meltzer A. „A Theory of Ambiguity, Credibility, and Inflation under Discretion and Asymmetric Information”, *Econometrica*, Vol. 54 (5), 1986, pp. 1099-1128.
4. Dincer N., Eichengreen B. „Central Bank Transparency: Causes, Consequences and Updates”, *National Bureau of Economic Research*, Working Paper 14791, 2009, 64 p.
5. Cerna, S. Anticipațiile raționale și eficiența politicii monetare. Unele dezvoltări teoretice recente, <ftp://www.ipe.ro/RePEc/WorkingPapers/cs6-2005-1.pdf>
6. Goodfriend M. „Monetary Mystique: Secrecy and Central Banking”, *Journal of Monetary Economics*, Vol. 17 (1), 1986, pp. 63-92.
7. Holmes D. „Economy of words. Communicative Imperatives in Central Banks”, 2013, p. 68.
8. INTERNATIONAL MONETARY FUND. IMF approves Stand-By credit for Romania-, Press release no. 38/1999, <http://www.imf.org/external/np/sec/pr/1999/PR9938.HTM>
9. Woodford M. „Monetary Policy in the Information Economy”, *National Bureau of Economic Research*, Working Paper 8674, 2001, 70 p.

**Abstract:** Dans cet article, l'auteur parle des facteurs qui influent sur les décisions de financement à long terme d'une entreprise, de la politique d'autofinancement, de taille et des étapes de la formation d'autofinancement, des types de capacité d'autofinancement, des méthodes de détermination de la capacité d'autofinancement, de cycle d'accumulation des fonds d'autofinancement, des conséquences possibles et de coût de l'autofinancement.

**Keywords:** factors, policy, size and stages of self - financing, types of self - financing, self - financing methods, accumulation cycle, possible consequences and cost of self - financing.

Așa cum am expus în unul din articolele precedente, după Halpern există mai mulți factori care influențează deciziile de finanțare ale unei firme pe termen lung. Importanța relativă a acestor factori variază de la o firmă la alta la un moment dat și pentru o firmă dată de-a lungul timpului, dar o companie care își planifică obținerea de capital pe termen lung trebuie să țină cont de fiecare din particularitățile ce urmează: structura – țintă a capitalului; concordanța maturităților; nivelele ratelor dobânzilor; condițiile prezente și previzionate ale firmei; restricțiile în contractele de îndatorare existente; disponibilitatea garanțiilor [1, p. 792].

Optimul în participarea resurselor proprii și a celor împrumutate este o expresie a raportului judicios dintre stocurile și cheltuielile necesare permanent și cele care oscilează de la o perioadă la alta.

Proporțiile autofinanțării și creditării în asigurarea cerințelor agenților economici depind de particularitatea activității, de nivelul profitului, de bonitatea și solvabilitatea acestora.

Astfel, autofinanțarea depinde de fundamentarea cerințelor și activităților privind dezvoltarea agentului economic și pe de altă parte de mobilizarea rezervelor, de sporirea amortizării și de alte resurse.

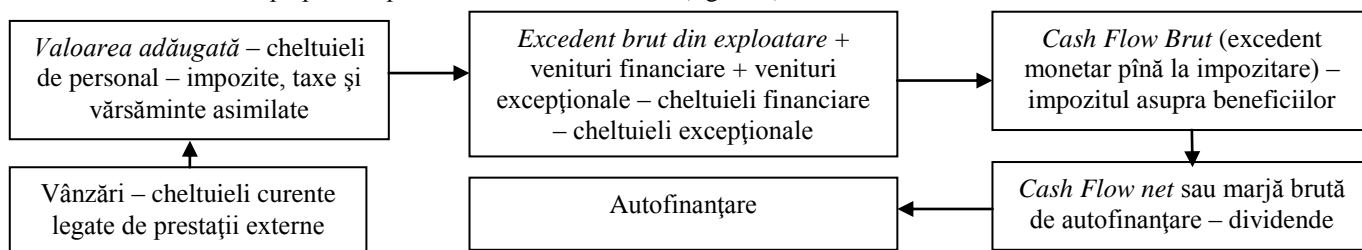
Principalii factori care influențează autofinanțarea sunt [2, p. 71]:

- eficiența economică a investițiilor și a capitalului circulant; realizarea încasărilor din desfacerea producției;
- reducerea costurilor de producție; recuperarea amortizării;
- nivelul prețurilor.

Politica de autofinanțare, ca decizie strategică, este influențată de o serie de factori care acționează în sensul creșterii sau scăderii fondurilor proprii destinate reinvestirii. Printre cei mai importanți factori se numără:

- politica de dividend, care este absolut necesar de a fi aplicată de întreprindere;
- posibilitățile de acces și costurile practicate pe piața de capital;
- factorii fiscali, juridici, previziunile privind evoluția mediului economic.

Iar mărimea autofinanțării este determinată de factorii a căror influență poate fi pusă în evidență în diferite etape ale formării sale. Aceste etape pot fi reprezentate schematic astfel (figura 1):



**Figura 1. Determinarea autofinanțării**

După cum se observă și în figura de mai sus, inițial, se compară mărimea activității comerciale cu mărimea aprovizionărilor, determinându-se mărimea valorii adăugate.

La etapa următoare formarea autofinanțării este determinată de condițiile de activitate curentă. Cel mai frecvent se pune accentul pe influența exercitată de relația *salarii – profit*. Dar caracteristicile cum ar fi: dinamismul comercial, politica prețurilor, evoluția productivității, evoluția diferitelor costuri, influențează favorabil sau defavorabil asupra mării excedentului brut din exploatare, și în consecință, asupra autofinanțării.

La nivelul trei intervin factorii financiari și alte elemente excepționale care afectează excedentul degajat de operațiunile curente. Pe de o parte, suma prelevărilor asupra acestui excedent va fi condiționată de nivelul îndatorării și rata dobânzii, precum și de alte aspecte excepționale. Pe de altă parte, câștigurile speculative (de exemplu: plusvaloarea asupra cesiunilor) determină o creștere a excedentului. Luarea în calcul a veniturilor și cheltuielilor financiare, a pierderilor și a profiturilor excepționale permite să se determine excedentul asupra ansamblului operațiunilor efectuate în cursul perioadei.

La nivelul patru, după prelevarea impozitului asupra beneficiului putem măsura surplusul monetar obținut și pus la dispoziția întreprinderii și a proprietarilor, adică cash-flow-ul net, sau marja brută de autofinanțare, sau capacitatea de autofinanțare. Suma prelevărilor fiscale este determinată de politica de amortizare și provizioane, în măsura în care reglementările fiscale permit să fie deduse din beneficiul impozabil și condiționează împărțirea între impozit și beneficiu net. La rândul său cash-flow-ul va fi repartizat pe două destinații.

La a cincea etapă, o parte poate fi prelevată pentru plata dividendelor și eventual pentru participarea salariaților la profit, iar altă parte rămâne la dispoziția întreprinderii și va permite să se finanțeze activități viitoare, această parte reprezentând mărimea autofinanțării.

Dacă ne referim la posibilitățile de autofinanțare ale întreprinderii, atunci putem menționa că, teoretic literatura de specialitate deosebește două tipuri sau forme ale capacității de autofinanțare și anume: capacitatea de autofinanțare potențială și reală.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Astfel, *capacitatea de autofinanțare potențială (abreviat - CAFp)* reprezintă totalitatea fondurilor degajate de activitatea întreprinderii menite să remunereze capitalurile proprii și să finanțeze proiectele de investiții ale firmei. Formula de calcul a acesteia este redată prin relația ce urmează:

$$CAF \text{ potențială} = (\text{Venituri totale} - \text{Cheltuieli totale}) (1 - i) + \text{Amortizare} = \text{Rezultat net} + \text{Amortizare} \quad (1)$$

Iar *capacitatea de autofinanțare reală (abreviat - CAF r)* are în vedere doar acea parte din fondurile proprii destinate reinvestirii și se determină prin diferența dintre capacitatea de autofinanțare potențială și dividendele acordate:

$$CAF \text{ reală} = CAF \text{ potențială} - \text{Dividendele acordate} \quad (2)$$

În practică și teoria financiară sunt cunoscute doua metode de determinare a capacității de autofinanțare: *metoda inductivă/subtractivă* și *metoda aditivă/aditivă adițională*.

*Avantajul* primei metode constă în faptul că pune în evidență elementele *generatoare de fluxuri financiare efective* la nivelul firmei. Punctul de plecare al acestei metode este excedentul brut de exploatare (EBE). Acesta reprezintă *rezultatul exploatarii înaintea deducerii amortizării* ceea ce se observă și în relația următoare:

$$CAF \text{ inductivă} = EBE (EBE - A = EBIT) + \text{Venituri financiare și extraordinare} - \text{Cheltuieli financiare și extraordinare} - \text{Impozitul pe profit} \quad (3)$$

După modul de structurare a veniturilor contabile trebuie să se țină cont și de faptul că cesiunea activelor fixe ca venituri din exploatare nu are caracter de repetabilitate de la un exercițiu financiar la altul.

Cea de-a doua metodă, *aditivă/aditivă adițională*, ia în considerare elementele contabile care *nu sunt generatoare de fluxuri monetare*. Punctul de pornire îl constituie *rezultatul net*:

$$CAF \text{ aditivă} = \text{Rezultatul net} + \text{Amortizare} + \text{Provizioane de exploatare} - \text{Reluări asupra provizioanelor de exploatare} + \text{Amortizări și provizioane financiare} - \text{Amortizare și provizioane asupra activelor fin.} \quad (4)$$

Chiar dacă cele două metode se bazează pe considerente diferite, rezultatul final este același.

În aplicarea celor două metode se pornește de la următoarele raționamente: amortizarea și provizioanele. Acestea nu constituie fluxuri financiare reale, ele sunt *evidențiate contabil* doar pentru a realiza o economie de impozit temporară.

*Provizioanele* pot fi sau nu deductibile fiscal, au caracter de datorii pe termen mediu și lung și care, după caz, se pot realiza sau se pot lua. Reluările asupra provizioanelor reprezintă venituri neîncasabile, iar cheltuielile de constituire a acestora sunt cheltuieli calculate.

Având în vedere că rezultatul net nu reprezintă decât parțial gradul de îmbogățire al firmei și că fluxul de lichidități reprezintă elementul cel mai important, în firmă se impune și o *abordare financiară* a capacității de autofinanțare. Aceasta nu poate să aibă un caracter real decât dacă este *susținută de o trezorerie efectiv disponibilă*. De aceea, se impun corecții privind fluxurile financiare având în vedere faptul că cele două metode se bazează pe elemente contabile.

După cum se observă în tabelul de mai jos (tabelul 1.1), ce include analiza comparată a celor două modalități de abordare a capacității de autofinanțare, dimensiunea corectă a capacității de autofinanțare (abreviat - CAF) este cea bazată pe fluxurile efective de lichidități.

**Tabelul 1**

**Analiza comparativă a metodelor din punct de vedere contabil și financiar (date convenționale)**

Viziune contabilă	Viziune financiară (fluxuri efective de lichidități)
CA = 100.000 u.m. Ch. (fără amortizare) = 50.000 u.m. Amortizare = 10.000 u.m.	CA = 80.000 u.m. * Ch. (fără amortizare) = 50.000 u.m. Amortizare = 10.000 u.m.
Profit impozabil = 40.000 u.m. Impozit/profit (12%) = 4.800 u.m.	Profit impozabil = 40.000 Impozit/profit (12%) = 4.800
Rezultat net = 35.200 u.m. Amortizare = 10.000 u.m.	Rezultat net = 15.200 u.m. (35.200 - 20.000) Amortizare = 10.000 u.m.
CAF = 45.200 u.m.	CAF = 25.200 u.m.

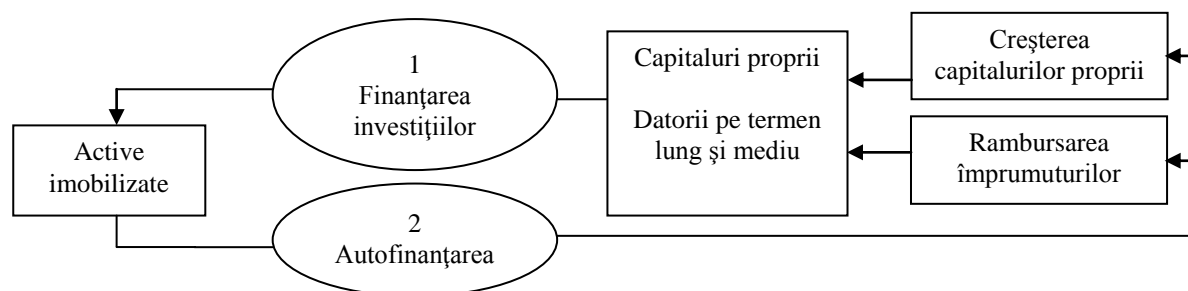
\* 20.000 u.m. reprezintă diferența dintre vânzările pe credit (CA = 100.000 u.m.) și sumele efectiv încasate (80.000 u.m.).

Politica de *autofinanțare* și cea de *repartizare a profitului* sunt *contradictorii* în sensul că vizează aceeași bază, adică profitul net, dar în același timp *complementare*, deoarece reinvestirea profitului asigură în perioada următoare creșterea volumului de dividende.

În general investitorii strategici sunt interesați de reinvestirea profitului, deoarece pot să beneficieze și de reduceri fiscale (când vine vorba de impozitul pe dividend), în timp ce micii investitori urmăresc obținerea unui venit imediat [4].

Autofinanțarea apare, astfel, ca un fond de acumulare pe care întreprinderea îl obține din propria activitate și este o consecință sintetică a diferitor aspecte ale politicii sale.

Ciclul de acumulare poate fi reprezentat în figura de mai jos:



**Figura 2. Autofinanțarea și ciclul capitalurilor pe termen lung angajate în întreprindere**

Autofinanțarea poate să vizeze două direcții fundamentale. Pe de o parte poate viza activele imobilizate (investițiile în sensul direct al termenului). Pe de altă parte, autofinanțarea poate însemna rambursarea împrumuturilor. Comparația între suma datoriilor pe termen lung și mediu și cea a mărimii autofinanțării permite să se aprecieze capacitatea de rambursare de către întreprindere a datoriilor.

În caz de pierdere, autofinanțarea nu permite să se mențină constant nivelul fondurilor angajate de întreprindere, deci capitalul întreprinderii va scădea.

Deși, autofinanțarea este o politică financiară sănătoasă și de dorit, nu este oportun să se exagereze în această direcție. Ulterior autofinanțării, întreprinderea poate suporta următoarele consecințe: pierderea legăturii cu piața financiară, diminuarea mobilității capitalului și necesitatea creșterii rentabilității economice, care de cele mai multe ori este dificil de realizat astfel încât să satisfacă cerințele investitorilor.

Din punct de vedere al raționalității economice, autofinanțarea este o resursă scumpă. *Costul autofinanțării este rentabilitatea economică*, ce trebuie să fie mai mare decât rata medie a dobânzii pentru a avea levier financiar. Dacă afacerea care a generat anumite surse este suficient de rentabilă, înseamnă că reinvestirea lor este cel mai bun plasament pe care îl oferă piața. Limita autofinanțării este dată de *principiul diversificării plasamentului*. Diversificarea plasamentului este efectiv un factor de reducere a riscului. Măsura riscului unui portofoliu permite observarea factorilor care determină importanța acestui risc și arată influența coeficientului de legătură între diferitele rate de rentabilitate ale titlurilor.

În pofida celor menționate mai sus, autofinanțarea este o modalitate de finanțare foarte des întâlnită la întreprinderi, unele dintre motive fiind consolidarea întreprinderii sub raport competițional, creșterea gradului de capitalizare, redimensionarea capitalului social sau chiar fiscalitatea [3, p. 89].

#### REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:

1. Halpern, P., Weston, F., Brigham, E., *Finanțe manageriale. Modelul canadian*, București, Editura Economică, XXVII, 1998, 956 p.
2. Negrea, Alexandru, *Finanțe manageriale*, Ed. Ex ponto, Constanța, 2007, 226 p.
3. Sandu, Gh., *Finanțarea întreprinderii*, București, Editura Economică, 2002, 272 p.
4. <http://www.rasfoiesc.com/business/economie/Capacitatea-de-autofinantare48.php>

#### UTILIZAREA CONTRACTELOR SWAP ÎN MANAGEMENTUL FINANCIAR

*ENICOV Igor, dr. hab., prof. univ., ULIM  
NICHITCIN Corina, lect. univ., USARB*

**Abstract:** *In this article is described several categories of swaps contracts and are presented the possibilities of using it in financial management.*

**Keywords:** *swap contract, financial management.*

În ultimele decenii suntem martorii multiplelor inovații financiare care duc la apariția atât a noilor instrumente financiare cât și a noilor tehnici de finanțare. Chiar dacă aceste inovații, de regulă, reprezintă doar modificări a caracteristicilor instrumentelor și tehnicilor deja existente, acestea oferă noi posibilități de utilizare în managementul financiar al agenților economici. Printre instrumentele financiare pe larg utilizate în ultima perioadă sunt contractele swap. Cea mai generală clasificare a contractelor swap este aceea în funcție de natura indicilor suport: a) contracte swap pe mărfuri (commodity swap); b) contracte swap pe rata dobânzii (interest rate swap); c) contracte swap pe valută (currency swap și cross-currency swap); d) contracte swap de capital (equity swap); e) contracte swap pe inflație (inflation swap); f) contracte swap pe riscul de credit (credit default swap); g) contracte swap pe venitul total (total revenue swap).

Sunt contracte bilaterale ce prevăd schimbul periodic al unei serii de cash-flow-uri de dobândă pe o altă serie de cash-flow-uri de dobândă. Fiecare astfel de serie de cash-flow-uri de dobândă este legată de o rată de dobândă, care poate fi fixată sau flotantă. În funcție de natura acestor rate de dobândă, contracte swap pe data dobânzii sunt clasificate în două mari categorii: a) fixed/floating swap, una dintre cele două rate de dobândă este fixă, iar a doua este flotantă, este cunoscut și sub denumirea de fixed-to-floating swap și fixed-for-floating swap; b) floating/floating swap, ambele rate de dobândă sunt flotante, este cunoscut și sub denumirea de basis swap.

Una dintre principalele motivații ale apariției, dezvoltării și consolidării piețelor swap pe rata dobânzii a fost existența diferențelor de bonitate financiară și de credit-rating aferente diferitor debitori.

Un al doilea motiv al utilizării pe larg a contractelor swap pe rata dobânzii o constituie eficiența pe care acestea o asigură în managementul activelor și al pasivelor (ALM – Asset Liability Management): transformarea unor cash-flow-uri în alte cash-flow-uri, precum și modificarea statutului elementelor patrimoniale.

*Contractele swap* pe rata dobânzii sunt utilizate și în scopuri de hedging, de acoperire a expunerilor la riscul de rată a dobânzii. Debitorii ale căror pasive sunt sensibile sunt expuși la riscul de creștere a ratelor de dobândă. Pentru acoperirea acestui risc, firmele pot cumpăra (preiau poziții LONG: plătesc fix și încasează flotant) contracte swap pe rata dobânzii. În consecință, acestea vor converti pasivele sensibile în pasive nesensibile, care vor avea un cost fix (mai mic decât cel flotant) al capitalului.

Debitorii ale căror pasive sunt nesensibile sunt expuși la riscul de scădere a ratelor de dobândă. Pentru acoperirea acestei expuneri, firmele pot vinde (preiau poziții SHORT: plătesc flotant și încasează fix) contracte swap pe rata dobânzii. În consecință, acestea vor converti pasivele nesensibile în pasive sensibile, care vor avea un cost flotant (mai mic decât cel fix) al capitalului.

În concluzie, sintetizăm principalele avantaje ale contractelor swap pe rata dobânzii: a) sunt derivate extrabilanțiere; nu solicită plata vreunei prime; sunt flexibile și pot fi personalizate; b) schimbă statutul activelor și pasivelor bilanțiere: sensibil-nesensibil; c) transformă cash-flow-urile; d) permit efectuarea finanțării la costuri efective mai avantajoase decât cele ale pieței; e) permit conectarea activelor și pasivelor sensibile; f) sunt folosite în cadrul ALM; g) modifică profilul de risc al porto-

foliului sau chiar al întregii întreprinderi; h) pot fi închise în orice moment, prin preluarea de poziții contrare; i) nu presupun schimbul sumei principale.

*Contractele swaption* reprezintă opțiuni pe contracte swap. În funcție de drepturile conferite, distingem: a) payer's swaption, titularul opțiunii are dreptul de a plăti fix și de a încasa flotant; b) receiver's swaptions, titularul opțiunii are dreptul de a plăti flotant și de a încasa fix.

Contractele swaption oferă o protecție eficientă contra fluctuațiilor ratelor swap aferente contractelor swap pe rata dobânzii. În schimbul unei prime, titularul obține dreptul, dar nu și obligația, de a intra într-un contract swap pe rata dobânzii la o rată swap prestabilă, la un anumit moment în viitor. Contractele swaption, ca și opțiunile, pot fi de mai multe stiluri. Cele mai cunoscute sunt: contractele swaption europene, americane, bermude etc.

Contractele swaption sunt utilizate pe larg pe piața internațională pentru acoperirea expunerilor la riscul de rată a dobânzii, fără a cunoaște însă dacă o astfel de expunere va exista sau nu. Contractele swaption sunt folosite cu succes și în scopuri speculative, de către investitorii care au o viziune complexă despre evoluția previzibilă a ratelor de dobândă, inclusiv a ratelor swap.

Principalul avantaj al contractelor swaption, care derivă, de astfel, din caracteristicile intrinseci ale oricărei opțiuni, sunt mărimea limitată a pierderilor aferente contractelor swap la nivelul primei inițiale. Printre dezavantaje sunt menționate următoarele: mărimea primei inițiale, care solicită un efort financiar inițial din partea titularilor; o viziune complexă despre evoluția previzibilă a ratelor swap.

Contractele swaption sunt utilizate, în special, în cadrul strategiilor complexe agresive și defensive de gestiune a portofoliilor și a riscurilor aferente.

*Contractele swap extensibile* sunt contracte swap care oferă unei dintre părți dreptul, dar nu și obligația, de a prelungi valabilitatea (durata de viață) unui contract swap pentru o perioadă prestabilă. Contractele swap extensibile sunt utilizate cu succes și în scopuri investiționale (la creșterea randamentelor) și speculative. Contractele swap extensibile sunt o alternativă interesantă pentru orice utilizator de contracte swap pe rata dobânzii. Utilizarea acestora este recomandată, în particular, situațiilor în care contractele swap sunt utilizate în calitate de instrumente de hedging a unor active sau pasive expuse la riscuri viitoare și pentru care nu se cunoaște maturitate optimă a contractelor swap aferente. În plus, contractele swap extensibile sunt utilizate la scară largă și în scopul majorării randamentelor investiționale. În plus, contractele swap extensibile sunt foarte flexibile și pot fi personalizate în funcție de solicitările și intențiile participanților.

*Contractele swap revocabile* sunt contracte swap care oferă uneia dintre părți dreptul, dar nu și obligația, de a revoca (anula, termina) contractul swap existent la o dată sau la o serie de date calendaristice prestabilite (de comun acord) pe parcursul duratei de viață a swap-ului.

Dacă cumpărătorul are dreptul de a revoca contractul swap, atunci acest contract poartă o denumire consacrată – callable swap. Dacă însă acest drept este conferit vânzătorului, atunci contractul swap poartă denumirea specifică – putable swap.

Contractele swap revocabile sunt destinate (și recomandate), în particular, participanților care doresc care să intre în contracte swap și, totodată, intenționează să se protejeze contra mișcărilor adverse (contrar așteptărilor) a ratelor de dobândă. În plus, contractele swap sunt utilizate pe larg și de către participanții, care din anumite motive economice sau de altă natură trebuie să posede opțiunea de terminare a contractului swap.

Sintetizăm în continuare principalele avantaje ale contractelor swap revocabile: dreptul de a revoca contractul swap limitează de o manieră substanțială mărimea pierderilor potențiale; flexibilitate; pot fi personalizate: număr de zile de revocare, intervalul dintre acestea etc.

*Contractele swap reversibile* sunt contracte swap care oferă uneia dintre părți dreptul, dar nu și obligația, de a schimba (inversa) structura plăților aferente contractului swap inițial la o dată calendaristică prestabilă înaintea expirării swap-ului. Aceasta înseamnă faptul că dacă opțiunea aparține cumpărătorului (plătește fix și încasează flotant) și cumpărătorul decide să o exercite în ziua prestabilă, el va prelua poziția SHORT (va plăti flotant și va încasa fix), iar vânzătorul original (inițial) va prelua poziția LONG (va plăti fix și va încasa flotant).

Contactele swap reversibile sunt destinate, în particular, investitorilor care au o foarte mare aversiune față de risc și doresc să se protejeze de eventuale mișcări adverse ale ratelor de dobândă flotante.

Pentru că flexibilitatea acordată uneia dintre părți este destul de mare (de inversare a pozițiilor deținute), costul (diferența dintre rata swap contractuală și rata swap de piață) este destul de ridicat.

*Contractele swap pe valută* sunt contracte de schimbare a unei serii de cash-flow-uri denominalizate într-o monedă pe o altă serie de cash-flow-uri denominalizate într-o altă monedă.

În limba română se utilizează un singur termen – contracte swap pe valută. În literatura și practica de limbă engleză sunt utilizați însă doi termeni distincți: currency swap și forex swap (foreign exchange swap). Contractele forex swap sunt contracte swap utilizate pe piața valutară. Acestea sunt echivalente cu o serie de contracte forward pe valută. Contractele currency swap sunt însă proprii pieței de capital.

Contractele currency swap și cross-currency swap permit realizarea unei gestiuni integrate a riscurilor de rată de dobândă și a riscului valutar. Contractele swap pe valută sunt destinate, în linii generale, următoarelor trei categorii de participanți: a) investitori care doresc să achiziționeze active străine, dar, în același timp, intenționează să elimine riscul valutar aferent acestor active; b) debitori care doresc să atragă fonduri de pe europiețe la un cost mult mai atractiv decât cel curent de pe piață; c) manageri ce utilizează tehnici avansate de ALM și intenționează să creeze active sau pasive sintetice denominalizate într-o altă monedă.

Sintetizăm în continuare principalele avantaje ale contractelor swap pe valută: a) contracte extrabilanțiere; b) flexibile; c) pot fi personalizate în funcție de solicitările și necesitățile clienților; d) creează active și/sau pasive sintetice; e) permit obținerea de costuri de finanțare sau randamente mult mai înalte decât cele oferite de piață.

*Contractele swap pe mărfuri* sunt contracte swap în care unul dintre indici este legat de performanța unei mărfi (rata de creștere a prețului). Sunt destinate participanților care doresc să se acopere contra riscului de piață aferentă unor mărfuri concrete: cereale, petrol, metal etc., dar și participanților care intenționează să speculeze volatilitatea prețului unei mărfi.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Se cunosc mai multe variante de contracte swap pe mărfuri: a) commodity swap fixed/floating; b) commodity-for-interest swap (contracte swap marfă pe dobândă); c) commodity-for-commodity swap (contracte swap marfă pe marfă).

Commodity-for-interest swap sunt similare cu contracte basis swap. Un indice este legat de o marfă, iar al doilea – de o rată flotantă de dobândă (e.g. LIBOR). Decontările au loc similar ca și la basis swap.

Commodity-for-commodity swap sunt și ele similare cu contracte basis swap. Ambii indici sunt legați de două mărfi. Decontările au loc similar ca și la basis swap. Aceste contracte sunt utilizate pentru acoperirea expunerilor la basis risc. Soluții similare sunt oferite și de către Spread Options, descrise în paragraful relativ opțiunilor exotice. Diferența principală dintre cele două structuri derivate constă în faptul că contractele swap operează cu modificări relative (rate de modificare), în timp ce opțiunile operează cu mărimi absolute.

*Contracte swap pe inflație* sunt asemănătoare cu contractele swap pe rata dobânzii de tipul fixed/floating. Un indice este fixat, iar altul – flotant (rata inflației relativă unei perioade de timp). Suma de regularizare este calculată ca și în cazul contractelor swap pe rata dobânzii: dacă rata actuală a inflației pentru o anumită perioadă de timp este mai mare decât nivelul fixat contractual (așteptat), atunci cumpărătorul va încasa suma de regularizare, iar dacă rata inflației va fi mai mică decât nivelul fixat contractual, atunci cumpărătorul va plăti suma de regularizare.

Piața swap-urilor pe inflație este una recentă. Acesta a apărut și s-a dezvoltat ca o replică viabilă la emergența și consolidarea pieței produselor financiare legate de rata inflației.

Swap-urile pe inflație sunt destinate firmelor și investitorilor care doresc să se acopere contra riscului de inflație. În particular, o dată cu creșterea ratei inflației mai multă decât se aștepta, valoarea reală a cash-flow-urilor multor întreprinderi poate fi afectată de o manieră semnificativă. Și dimpotrivă, dacă rata inflației este mai mică decât se aștepta, atunci valoarea nominală a cash-flow-urilor unor întreprinderi poate fi afectată substanțial. O soluție viabilă la aceste probleme este oferită de contractele swap pe inflație. Astfel că eventualele pierderi relative volatilității inflației vor fi compensate de câștigurile (sume de regularizare) relative swap-urilor pe inflație.

Un prim avantaj al existenței și consolidării pieței contractelor swap pe inflație este crearea unei viziuni exprese a pieței și a participanților privind performanțele macroeconomice ale unei țări, în particular, nivelul inflației în viitorul previzibil. În al doilea rând, contractele swap oferă un element de securitate pe baze comerciale pentru firmele care doresc să-și modifice de o manieră sintetică profilul de risc: reducerea, eliminarea sau asumarea riscului de inflație. În plus, contractele swap pe inflație, ca și orice contracte derivate, oferă oportunități speculative (pentru cei care dispun de suficiente informații analitice și tehnice relative inflației). Specialiștii apreciază că o dată cu dezvoltarea acestui segment de piață, se va crea suficientă lichiditate care va oferi participanților posibilitatea compensării pozițiilor deschise.

#### REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:

1. RICHARD R. Flavell. *Swaps and Other Derivatives, 2nd Edition*. December 2009, Hardcover.

### ROLUL B.C. „MOLDOVA-AGROINDBANK” S.A. ÎN CADRUL SISTEMULUI FINANCIAR AL REPUBLICII MOLDOVA

*OPINCĂ Ina, IEFS, doctorand INCE*

**Abstract:** *This article has as a goal to strategically analyze the banking sector market in the Republic of Moldova and especially the market share of BC. "Moldova-Agroindbank" S.A. We will analyze the position of the commercial banks in the Moldovan banking sector, their profit, and some features of functioning of the financial system in general, as well as the context of the B.C. "Moldova-Agroindbank" S.A. leading position consolidation among other banks of the Republic of Moldova. Also, we will evaluate the strategic development of the bank during the period of 2017-2019, in order to maintain the dynamic development, fortification and strengthen of leading position within the country's financial and banking system.*

**Keywords:** *banking system, central bank, banking services market, market position, banking leadership, banking development strategy.*

Sistemul bancar dintr-o anumită țară poate fi definit ca totalitatea băncilor comerciale de pe teritoriul țării, organizat în cadrul de reglementare și supraveghere de către banca centrală (Banca Națională) [11].

*Banca centrală* a unui stat este acea instituție economică ce emite monedă națională a statului respectiv. Este instituția bancară aflată în fruntea aparatului bancar, cu rol de supraveghere și organizare a relațiilor monetar-financiare ale unui stat, atât pe plan intern cât și în relațiile cu alte sisteme monetare internaționale. Banca Națională a Moldovei (BNM) a fost înființată prin Decretul Președintelui Republicii Moldovei la 4 iunie 1991 [12].

*Băncile comerciale* este o denumire generică dată celorlalte bănci (altele decât banca centrală). Băncile comerciale își desfășoară activitatea atât pe plan intern cât și internațional. Activitatea lor este diversă și se axează, în principal, pe: atragerea depozitelor și acordarea de credite, acceptarea de depuneri de la alte bănci sau firme, operațiuni valutare pentru persoane fizice și juridice, plasamentul fondurilor și schimburilor comerciale. Băncile comerciale sunt foarte diversificate, ele putând fi diferențiate după tipul operațiunilor sau sfera teritorială de cuprindere.

În Republica Moldova la momentul actual sunt 11 bănci comerciale licențiate de Banca Națională a Moldovei, inclusiv 4 sucursale ale băncilor și grupurilor financiare străine: B.C. „Moldova-Agroindbank” S.A., B.C. „BCR Chișinău” S.A., B.C. „Comerțbank” S.A., B.C. „Energbank” S.A., B.C. „Eximbank Gruppo Veneto Banca” S.A., B.C. „EuroCreditBank” S.A., B.C. „FinComBank” S.A., B.C. „Mobiasbancă Groupe Societe Generale” S.A., B.C. „Moldindconbank” S.A., B.C. „ProCreditBank” și B.C. „Victoriabank” S.A.

La situația din 30 septembrie 2017 activele totale din Sistemul Bancar au constituit 77,5 miliarde MDL, majorându-se pe parcursul a 9 luni ale anului 2017 cu 6,5 %, față de perioada similară a anului precedent (4,7 miliarde MDL), această majorare

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

se datorează în principal din contul creșterii activelor lichide. Pentru trimestrul III al anului 2017, portofoliul de credite brut a constituit 43,6 % din totalul activilor sau 33,8 miliarde MDL, putem observa o micșorare pe parcursul a 9 luni ale anului 2017 sau cu 2,6% (919,4 milioane MDL), inclusiv pe parcursul trimestrului III al anului 2017 – cu 374,7 milioane MDL sau cu 1,1% [12].

Investițiile în valori mobiliare (certIFICATELE Băncii Naționale și valorile mobiliare de stat) au înregistrat o ușoară descreștere, fiind cu 2,1 % mai mică comparativ cu sfârșitul anului 2016 (13,2 % din totalul activilor), această micșorare se datorează ca urmare a diminuării ratei de bază de la 9% la 7,5% [12].

Restul activelor din Sistemul Bancar, sunt menținute de către băncile comerciale în conturile deschise la Banca Națională, în numerar sau în alte bănci.

Pe parcursul anului 2017 ponderea creditelor neperformante (sub standard, dubioase și compromise) în totalul creditelor a crescut cu 1%, față de finele anului 2016, constituind o pondere de 17,4% la situația din 30 septembrie 2017. Acest indicator variază de la o bancă la alta. Pe parcursul anului 2017, în sectorul bancar a continuat o tendință de creștere a soldului depozite, acesta s-a majorat cu 6,1%, constituind 58,2 miliarde MDL (depozite persoane fizice 66,2 %, persoane juridice 33,6% și depozitele băncilor 0,2%). O creștere semnificativă o putem observa la depozitele persoanelor juridice 15% sau cu 2,6 miliarde MDL, de asemenea putem observa o dinamică pozitivă la soldul depozitelor persoanelor fizice cu 2,2 % sau cu 839,9 milioane MDL. Băncile comerciale au menținut indicatorii lichidității la un nivel înalt, altfel valoare indicatorului lichidității pe termen lung a constituit 0,6. Profitul însumat a Sistemului Bancar a constituit 1,4 miliarde MDL, dintre care 777,2 milioane MDL au constituit venitul net din taxe și comisioane. [12]

Banca Centrală a Moldovei a anunțat rezultatele privind contul de profit sau pierdere al sectorului bancar pentru data de 31 octombrie 2017. Astfel pentru perioada de 10 luni ai anului curent sectorul bancar al Republicii Moldova a generat un profit cumulativ de aproximativ 1,54 miliarde MDL.

Astfel, B.C. „Moldova-Agroindbank” S.A. prima bancă după active, a înregistrat o profitabilitate de 422,5 milioane MDL, locul secund după active îl ocupă B.C. „Moldindconbank” S.A. a înregistrat un profit de 403,8 milioane MDL, locul 3 îl ocupă B.C. „Victoriabank” S.A., care a finisat 10 luni ai anului 2017 cu un profit net în mărime de 255,5 milioane MDL și pe locul 4 se clasează B.C. „Mobiasbancă Groupe Societe Generale” S.A., cu un profit raportat de circa 230 milioane MDL.

Primele 4 bănci din Sectorul Bancar înregistrează 85% din întreg profitul Sistemului Bancar moldovenesc. În continuare în clasament urmează B.C. „Energbank” S.A. - 56,7 milioane MDL, B.C. „Eximbank Gruppo Veneto Banca” S.A.- 50,2 milioane MDL, B.C. „FinComBank” S.A. – 40 milioane MDL, B.C. „ProCredit Bank” S.A. - 39,8 milioane MDL, B.C. „BCR Chișinău” S.A. - 15,9 milioane MDL, B.C. „Comerțbank” S.A. - 15,7 milioane MDL și B.C. „EuroCreditBank” S.A. - 9 milioane MDL. Nici una din cele 11 bănci licențiate din Republica Moldova nu au raportat pierderi pentru activitatea sa pentru data de 31 octombrie 2017. Comparând cu aceeași perioadă a anului precedent (ianuarie-octombrie 2016): cinci bănci B.C. „Moldova-Agroindbank” S.A., B.C. „Moldindconbank” S.A., B.C. „Victoriabank” S.A., B.C. „Eximbank Gruppo Veneto Banca” S.A. și B.C. „ProCredit Bank” S.A. și-au îmbunătățit rezultatul în perioada analizată, iar șase instituții financiare - B.C. „Mobiasbancă Groupe Societe Generale” S.A., B.C. „Energbank” S.A., B.C. „FinComBank” S.A., B.C. „Comerțbank” S.A., B.C. „BCR Chișinău” S.A. și B.C. „EuroCreditBank” S.A. - au înregistrat diminuarea indicatorului de profit net [12].

Un lider incontestabil în sistemul bancar moldovenesc de peste 27 de ani îl ocupă B.C. „Moldova-Agroindbank” S.A., care este liderul pieței bancare din țară, deținând cele mai mari cote la principalii indicatori financiari. Datele pentru anul 2016 arată că banca are o cotă de piață de 27,1% la active, 30,5% la credite, 28,1% la depozite și 28,09% din tot volumul de profit pe sistemul bancar din țară. MAIB este o bancă sistemică universală, orientată spre prestarea serviciilor financiar bancare, inovative și înalt tehnologizate, tuturor segmentelor de clienți, persoane fizice și juridice [14].

B.C. „Moldova-Agroindbank” S.A. (în continuare „Banca”) a fost înființată în 1991 ca o societate pe acțiuni. Banca activează cu sediul central în Chișinău, iar la situația din 31 Decembrie 2016 rețeaua fizică a băncii atinge cifra de 67 filiale și 104 de agenții, 214 bancomate, 3025 de POS-terminale, 5 centre non-stop de autoservire bancară și 37 de zone de autoservire, situate pe întreg teritoriul Republicii Moldova. În legătură cu modificările operate la Legea instituțiilor financiare nr. 550-XIII din 21.07.1995 prin Legea Republicii Moldova pentru modificarea și completarea unor acte legislative nr. 241 din 24.09.2010, pe parcursul anului 2012 reprezentanțele Băncii au fost reînregistrate la Banca Națională a Moldovei în calitate de oficii secundare. Serviciile băncii sunt divizate în servicii bancare corporative și servicii bancare retail – persoane fizice și întreprinderi mici, micro și mijlocii. Serviciile bancare corporative sunt oferite de către Departamentul Clienți Corporativi, acest departament și-a început activitatea în 2002. Activitatea corporativă a băncii constă în atragerea depozitelor, gestionarea fluxului mijloacelor bănești, activitatea de creditare și finanțarea comerțului exterior. Ea oferă servicii bancare și produse bancare tradiționale, cât și produse aferente operațiunilor de comerț exterior, incluzând ordine de plată, tranzacții documentare și emiterea acreditivelor și garanțiilor. Banca, de asemenea, oferă un șir de servicii bancare de retail pentru persoane fizice: conturi de economii, depozite la vedere și la termen, credite, operațiuni de schimb al valutei și transferuri de fonduri locale și internaționale.

Cu o experiență de 27 ani, B.C. „Moldova Agroindbank” S.A. își consolidează poziția pe piața bancară din Republica Moldova, confirmând an de an, prin rezultatele obținute, titlul de lider al sectorului bancar din țară. Fiind o instituție financiar-bancară universală, B.C. „Moldova Agroindbank” S.A. oferă un spectru larg de produse și servicii în moneda națională și în valută străină pe tot teritoriul Republicii Moldova și pe piețele internaționale.

Modelul unic de business orientat spre deservirea specializată și eficientă a segmentelor de clienți Corporativ și Retail, de rând cu sistemele performante ale tehnologiilor informaționale avansate, produsele și serviciile competitive strict orientate către client, personalul bine instruit și rețeaua de distribuție dezvoltată, au determinat B.C.„MoldovaAgroindbank” S.A. să fie bancă de prima opțiune pentru clienți și au transformat numele băncii în unul credibil, respectat și unanim recunoscut pe piața bancară din Republica Moldova. Eficiența politicii de administrare a băncii este demonstrată prin rezultatele financiare obținute. Banca continuă să domine clasamentele eficienței bancare a băncilor din Republica Moldova, fapt confirmat de o serie de indicatori relevanți, înregistrați de bancă.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Strategia B.C. „Moldova-Agroindbank” S.A. pentru anii 2017-2019 este orientată spre dezvoltarea dinamică a băncii, fortificarea și consolidarea poziției de lider absolut pe piața financiar-bancară a Republicii Moldova, reorganizarea modelului de business și transformarea amplă a proceselor de afaceri, susținute de tehnologii informaționale moderne și soluții inovatoare implementate de o echipă de management profesionistă. Strategia băncii se axează pe patru perspective: Financiară, Clienți, Procese și Dezvoltare.

În opinia noastră, diversificarea gamei de servicii prestate va permite instituției să mărească calitatea deservirii și satisfacției necesităților clienților săi, contribuind la menținerea poziției de lider al sistemului bancar din Republica Moldova. Prin activitatea sa, banca contribuie la creșterea și valorificarea potențialului economic din țară. Parteneriatele locale și internaționale, dezvoltate de către bancă aduc plusvaloare afacerilor cu agenții economici și contribuie la creșterea nivelului de trai al populației. B.C. „Moldova-Agroindbank” S.A., în 27 de ani de activitate, a atins un nivel înalt de dezvoltare, investind în calitate, inovație și infrastructură modernă.

**REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:**

1. Angelescu C., Ciucur D., Dicționar de economie. București: economica, 2001. 500 p.
2. Basno C., Dardac N., Floricel C., Monedă, credit, bănci, București: Didactica și pedagogica R.A., 1997, 309 p.
3. Terpezan, Tabără O., Managementul riscului investițional bancar. Rezumatul tezei de doctorat. București, 2009, 13 p.
4. Vasilescu I. Investițiile și relansarea economică. București, 1996, p. 9.
5. Brooks D. Hill H. Managing FDI in a Globalizing Economy: Asian Experiences, Asian Development Bank. Hapshire: PalgraveMacmillan, 2004. 360 p.
6. Boyd J., Gianni N. The Theory of Bank Risk-Taking and Competition Revisited. Journal of Finance, 2005, No. 60, vol. 3, pp. 329-343.
7. Simion C. Băncile. București: Humanitas, 1993. 168 p.
8. Trofimov, Victoria. Stabilizarea și creșterea economică: aspecte metodologice, probleme, soluții: Monografie / V. Trofimov, Gh. Rusu, V. Șevciuc; USM. - Ch.: Ed. CEP USM, 2007.- 200 p.
9. Trofimov, Victoria. Securitatea economică a Republicii Moldova: unele probleme și căi de soluționare / V. Trofimov, O. Șoimu // Studia universitatis. - 2007. - Nr. 8. - P. 126-128.
10. Raport anual 2016, al B.C. „Moldova-Agroindbank” S.A., p. 21, p. 33, p. 43.
11. <http://www.scriub.com//>
12. <http://www.bnm.md//>
13. <https://w.w.w.bancamea.md//>
14. <https://w.w.w.maib.md//>
15. <https://w.w.w.drept.md.wordpress.md//>
16. <https://w.w.w.worldbank.org//>
17. <https://w.w.w.profit.md//>

**TENDINȚE ȘI PROVOCĂRI ÎN DEZVOLTAREA SECTORULUI BANCAR DIN REPUBLICA MOLDOVA**

**MOROZNIUC Ion**, cerc. științific,  
Institutul Național de Cercetări Economice  
**IAȚIȘIN Tatiana**, drd., cerc. științific,  
Institutul Național de Cercetări Economice

**Abstract:** *The devastation of banks has been generated by the critical constraints of the national economy: the inefficient regulatory framework, the passivity of public institutions, inadequate justice, the low level of transparency. But the decisive impact was the promotion of a bankruptcy policy, without strict adherence to prudential rules.*

**Keywords:** *bank assets, weight, liquidity, credits, deposits.*

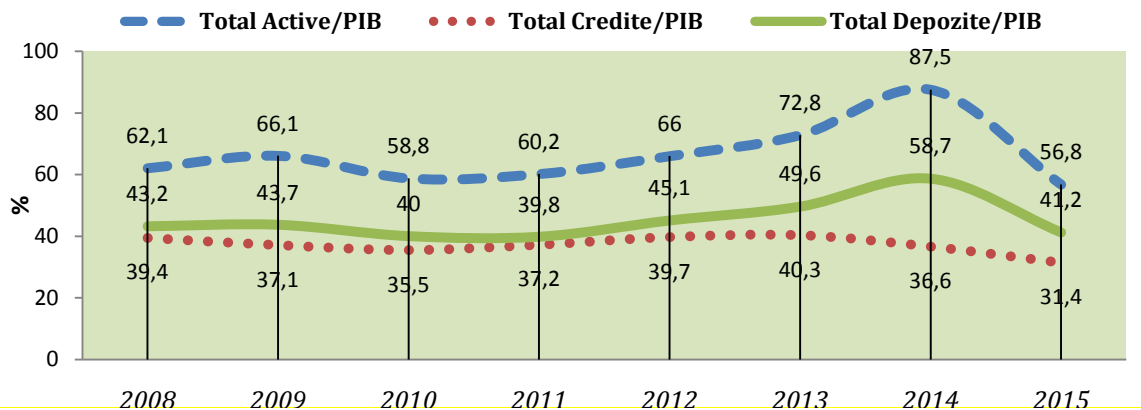
Băncile comerciale sunt efectul separării funcției de emisiune monetară de cea de creditare. Spre deosebire de Banca centrală (BC), unde capitalul social aparține în întregime statului, băncile comerciale sunt organizate ca societăți pe acțiuni al căror obiectiv de activitate îl constituie atragerea și formarea de depozite bănești de la persoane juridice și fizice, acordarea de credite, efectuarea de servicii bancare pentru agenții economici și populație, a unor operațiuni de comerț exterior etc. La 01.01.2015, în sectorul bancar funcționau 14 bănci licențiate, dintre care 4 sucursale ale băncilor și grupurilor financiare străine. Numărul total de subdiviziuni ale băncilor a constituit 1338, dintre care 348 filiale și 990 agenții. În scopul asigurării stabilității financiare și protejării intereselor deponenților, la 5 august 2015, Comitetul Național de Stabilitate Financiară, a decis retragerea licențelor BEM, BĂNCII SOCIALE și UNIBANK (S.A), iar Guvernul în comun cu Banca Națională a Moldovei (BNM) au încheiat un Memorandum de înțelegere privind măsurile și termenele de realizare ce urmau a fi întreprinse odată cu încetarea activității celor trei bănci. La 16 octombrie 2015, Comitetul executiv al BNM a retras licențele de desfășurare a activităților financiare ale instituțiilor nominalizate ca urmare a insolvabilității lor, numind și executorii pentru lichidarea silită a băncilor. Astfel la 31 decembrie 2015, în sectorul bancar funcționau 11 bănci licențiate, inclusiv 4 sucursale ale băncilor și grupurilor financiare străine.

BNM, la 11 iunie 2015, a instituit supravegherea specială cu efectuarea unui studiu de diagnostic special la alte 3 bănci „Moldindconbank”, „Victoriabanc” și „Moldova-Agroindbank” (S.A.), care dețineau o cotă de 66,7% din activele sectorului bancar. Ulterior, la 12 septembrie, mai apoi la 14 decembrie 2015, BNM a prolongat procedura de supraveghere specială, ca urmare a nesoluționării problemelor aferente transparenței structurii acționarilor și angajării în tranzacții cu risc sporit. Situația din sectorul bancar a evoluat anevoios. Cele trei bănci implicate în tranzacții dubioase au ajuns într-o situație dezastruoasă, rezultând cu retragerea în luna octombrie 2015 a licențelor de către BC. Pe de altă parte volatilitatea pieței valutare și pierderea încrederii în unele instituții financiare a determinat reducerea depozitelor, iar incertitudinea economică și înăsprirea politicii monetare a afectat negativ activitatea de creditare.



CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Așadar, incertitudinea economică din ultimii ani a afectat negativ sectorul bancar din țară, defavorizând dinamica evoluției economiei naționale în ansamblu, iar anul 2015 - considerat „problematic”, încorporat cu lichidarea celor 3 instituții financiare, dar și cu instituirea supravegherii speciale la cele trei mai mari bănci. Raportul activelor, creditelor și depozitelor bancare către produsul intern brut (PIB) s-a diminuat considerabil. Ponderea activelor bancare în PIB au scăzut de la 87,5% în anul 2014 până la 56,8% în anul 2015. Reducerea activității de creditare a influențat negativ gradul de intermediere financiară, acesta înregistrând doar 31,4% la finele anului 2015, ori în scădere cu 5,2 p.p. față de finele anului 2014 și cu 8,9 p.p. comparativ cu anul 2013. S-au înregistrat evoluții negative la capitolul credite brute acordate cu minus 6,5%, iar trendul negativ la volumul creditelor noi acordate a înregistrat minus 19,0 %, influențată de încrederea redusă a populației, de riscurile valutare, de riscurile inflaționiste, de capacitatea managementului băncilor precum și de criza economică per ansamblu din țară (figura 1).



**Figura 1. Evoluția gradului de intermediere financiară, %**

*Sursa: Elaborată conform datelor BNM*

Volumul total al depozitelor sectorului bancar la finele anului 2015 au alcătuit 50,20 mld. lei, în diminuare față de anul precedent cu 1,53 mld lei (3,4 %), dar deținând o pondere de 72,6% din activele sectorului bancar, ori cu 19,6 p.p. mai mult. Soldul depozitelor persoanelor juridice la 31 decembrie 2015 a însumat 15,10 mld. lei, în scădere cu 2,04 mld. lei ori cu 11,9 % comparativ cu soldul înregistrat la 31 decembrie precedent (tabelul 1).

**Tabelul 1. Volumul depozitelor bancare la 31 decembrie a anului respectiv, mld. lei**

	2001	2005	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015*	2015/ 2014,%
Volumul depozitelor persoanelor fizice	1,73	7,39	16,61	18,46	21,28	25,26	31,43	34,44	35,10	101,9
Rata creșterii (%)	74,0	-	0,2	12,1	12,0	18,7	24,4	10,1	1,9	---
Volumul depozitelor pers. juridice	1,71	6,35	7,22	8,48	8,83	12,9	16,32	17,29	15,10	88,1
Rata creșterii (%)	23,9	-	-6,4	3,0	7,8	24,7	26,5	5,9	-11,9	---
Total depozite	3,44	13,74	23,83	26,94	30,11	38,16	47,75	51,73	50,20	96,6
Rata creșterii (%)	38,4	-	-2,9	8,7	8,6	20,5	25,1	8,3	-3,4	---
Total active	5,98	18,01	39,94	42,30	49,28	58,16	76,18	97,58	69,10	70,8
Cota depozitelor în activele băncilor, %	57,6	76,2	66,2	66,0	65,4	65,6	62,6	53,0	72,6	---

*Sursa: Elaborat conform datelor BNS și a BNM \*cu excepția a trei bănci lichidate*

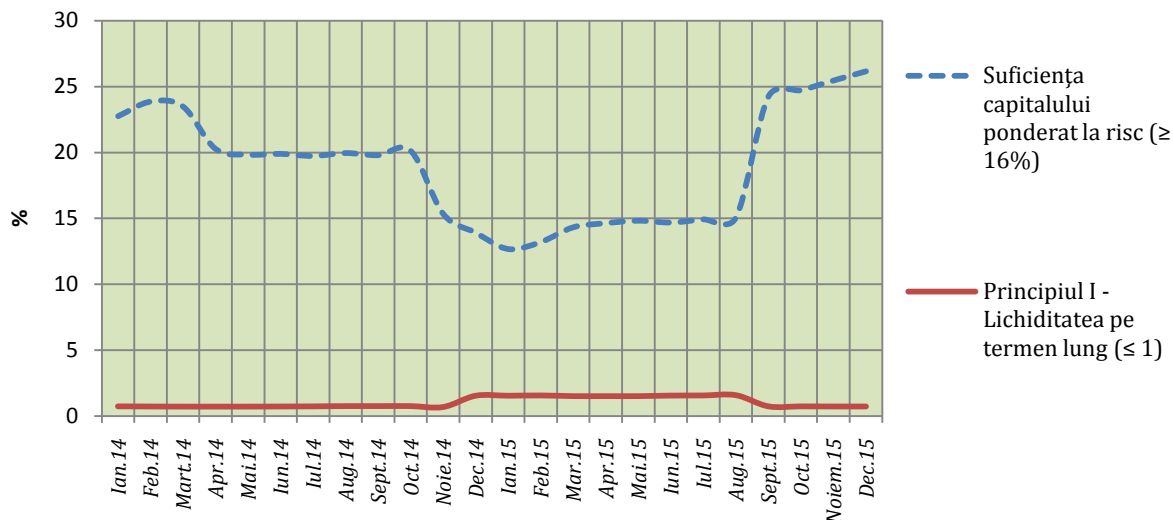
Depozitele noi atrase au evoluat în scădere și în ianuarie-martie 2016, volumul acestora la termen s-a redus cu 10,7% comparativ cu perioada similară a. 2015, însumând 11,3 mld lei. Soldul depozitelor băncilor s-a redus cu 37,2%, iar pe de altă parte, soldul depozitelor atrase de la persoanele fizice s-a majorat cu 2,2% constituind 35,80 mld lei. Soldul total al creditelor în economie la 31 decembrie 2015 a însumat 42,59 mld. lei, în creștere cu 3,2% față de cel înregistrat la finele anului precedent, fiind determinată de creșterea soldului creditelor pe termen mediu și lung cu 4,2%, care a însumat 39,44 mld. lei. Mai atractive credite în luna decembrie 2015 s-au dovedit cele acordate pe termene de la 2 până la 5 ani, ponderea lor constituind 43,3 % din volumul total al creditelor în moneda națională. Ponderea creditelor pe termen scurt a constituit 7,4 % din soldul creditelor pe economie înregistrate la finele anului, în scădere cu 0,9 p.p. față de începutul anului. Și ponderea creditelor brute în PIB s-a micșorat cu 1,6 p.p., înregistrând 35,0% la 31 decembrie 2015. Tabelul 2.

**Tabelul 2. Soldul creditelor în economie (mld. lei) și structura lor la sfârșitul anului respectiv**

	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015/2014 (%)	Structura, %	
										2014	2015
Soldul creditelor, din care:	2,29	9,99	26,92	30,96	35,95	42,63	41,27	42,59	103,2	100,0	100,0
Pe termen scurt	1,84	5,27	3,93	3,83	4,49	5,26	3,41	3,15	92,4	8,3	7,4
ponderea, %	80,5	52,8	20,9	12,4	12,5	12,6	8,3	7,4	-	-	-
Pe termen mediu și lung	0,45	4,72	22,99	27,13	31,46	37,37	37,86	39,44	104,2	91,7	92,6
ponderea, %	19,5	47,2	79,1	87,6	87,5	87,4	91,7	92,6	-	-	-
Rata creșterii volumul creditelor,%	40,1	35,0	12,7	15,0	16,1	18,7	-3,2	3,2	-	-	-

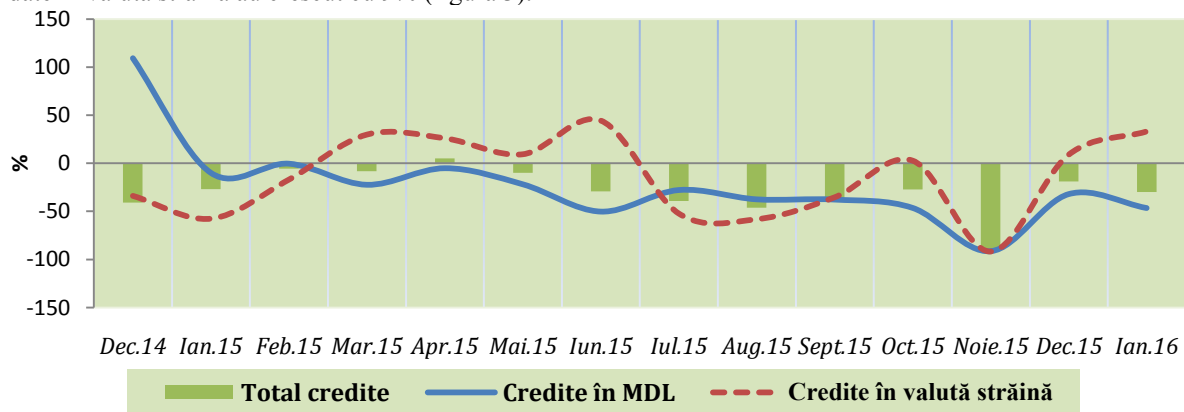
*Sursa: Elaborat conform datelor BNS și a BNM. \*cu excepția a trei bănci lichidate*

Tendențele de înrăutățire a calității activelor bancare, s-au accentuat spre finele anului, cu afectarea întregului sector bancar. Ritmul anual de creștere a activelor bancare a înregistrat descreștere de la +28,1% în luna decembrie 2014 până la (minus) -26,4% în luna decembrie 2015, totalizând astfel doar 69,10 mld. lei. Această situație începută în luna octombrie 2015, a continuat și în anul 2016, când în ianuarie ritmul de creștere a activelor a înregistrat (minus)-26,7%, activele bancare însumând 70,35 mld. lei. Continuarea scăderii calității activelor bancare este riscantă pentru reducerea nivelului de capitalizare a băncilor și perturbarea stabilității financiare a sectorului. Totuși, băncile comerciale au rămas lichide și suficient de capitalizate cu excepția celor trei bănci supuse lichidării. Indicatorii de lichiditate a băncilor se încadrau în normativul stabilit de BNM, care va continua să gestioneze surplusul de lichidități prin operațiuni de sterilizare, în vederea susținerii pieței monetare interbancare (figura 2).



**Figura 2. Evoluția capitalului ponderat la risc, %**  
 Sursa: Conform datelor BNM

Majorând rata de bază, BNM a generat scumpirea creditelor bancare, afectând astfel sectorul real al economiei naționale. Încetinirea creșterii volumului creditelor noi acordate de finele anului 2014, s-a transformat într-o diminuare moderată a creditării pe parcursul anului 2015. Portofoliul de credite brute acordate și volumul creditelor noi acordate de către bănci, au avut o evoluție negativă (minus -6,5% și respectiv, minus -19,0%) în decembrie 2015 față de decembrie precedent. Cota predominantă la descreștere, au deținut-o creditele acordate în monedă națională, care s-au redus cu 32% față de decembrie 2014, urmare a înăsprirea politicii monetare de către BNM, prin majorarea ratei de bază până la 19,5% în septembrie 2015, pe când creditele noi acordate în valută străină au crescut cu 9% (figura 3).



**Figura 3. Ritmul de creștere a creditelor, %**  
 Sursa: Conform datelor BNM

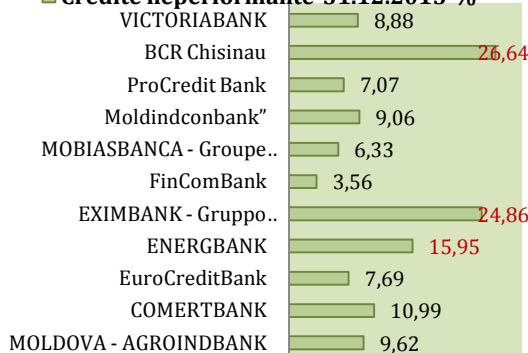
În sectorul bancar perioada de criză a fost însoțită de creșterea dramatică a volumului creditelor neperformante. Aceasta reprezintă un alt indicator care demonstrează că sectorul bancar este afectat de mai mulți factori, inclusiv de evoluțiile negative din economia națională, dar și de pe piețele externe. În totalul creditelor a 11 bănci, care nu au fost impuse restricțiilor de activitate, ponderea creditelor neperformante de 9,9% a fost cu mult favorabilă comparativ cu ponderea creditelor nefavorabile în cele 3 bănci, aflate în administrare specială apoi lichidate. De menționat că pentru mai multe bănci din sectorul bancar, problema creditelor nefavorabile rămâne una de actualitate majoră. Această situație va impune băncile să fie extrem de precaute și rezervate în acordarea creditelor, ceea ce va face ca relansarea economică să se manifeste într-un ritm mai lent, decât în cazul în care băncile ar fi acordat mai multe credite. Pe de altă parte, băncile vor trebui să fie mai hotărâte în acțiunile de recuperare a creditelor problematice.

Totuși, activitatea de creditare este influențată preponderent de riscurile valutare, de riscurile inflaționiste, de capacitatea managementului băncii, de criza economică din țară. La situația din 1,01,2016 trei bănci comerciale licențiate aveau cota creditelor neperformante peste media pe sector: BCR Chișinău – 26,6%, Eximbanc – 24,9% și Energbanc – circa 16% (figura 4).

În ianuarie-martie 2016 creditele neperformante au crescut cu 10,6%, soldul acestora majorându-se cu 401,2 mil lei, însumând 4,2 mld lei, iar ponderea creditelor neperformante a crescut cu 1,2 p.p. față de finele anului 2015, înregistrând 11,1%. Cu toate acestea, profitul sectorului bancar a crescut fabulos din contul majorării veniturilor din dobânzi cu 52,3%.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

■ **Credite neperformante-31.12.2015 %**



**Figura 4. Ponderea creditelor neperformante în băncile licențiate, %**

*Sursa: conform datelor BNM*

*Situația financiară.* Sectorul bancar a încheiat anul 2015 cu rezultate financiare satisfăcătoare, dar pe fondul unor riscuri crescânde, atât interne cât și externe. Nici calitatea portofoliului de creditare nu a înregistrat o îmbunătățire vizibilă, iar atragerea depozitelor a fost haotică pe parcursul întregului an. La 31 decembrie 2015, media suficienței capitalului ponderat la risc a evoluat în creștere comparativ cu finele anului precedent cu 4,5 p.p., constituind 26,2 %, iar cota investițiilor străine în capitalul băncilor a alcătuit 82,9%, menținându-se la nivelul de la finele anului precedent. Volumul brut de credite la 31 decembrie 2015 a înregistrat 38,19 mld. lei, majorându-se pe parcursul anului cu 1,57 mld. lei (4,3 %), însă portofoliu creditelor noi acordate s-a diminuat cu 51,5% față de aceeași dată a anului precedent, totalizând 25,42 mld. lei. Rentabilitatea activelor și a capitalului băncilor licențiate în anul 2015, au înregistrat 2,1% și 12,8% respectiv, evoluând în creștere față de anul 2014 cu 0,5 p.p. și 3,5 p. p.

La finele anului, profitul aferent exercițiului a însumat 1,44 mld. lei, în creștere față de anul precedent cu 511,8 mil. lei (55,0 %), din contul majorării veniturilor din dobânzi cu 1,34 mld lei (32,5%) și a veniturilor neaferele dobânzilor cu 944,4 mil. lei (58,9%). Acest paradox continuă și în anul 2016, când creditele și depozitele noi atrase în trim. I au marcat tendința de scădere cu 14,0% și respectiv – cu 10,0% iar profitul – tendința de creștere cu 4,4%. La 31 decembrie lichiditatea curentă pe sector s-a majorat cu 8,6 p.p., constituind 41,5%. Capitalul de gradul I pe sectorul bancar la finele anului a atins valoarea de 9,0 mld lei, majorându-se față de anul 2014 cu 18,2% datorită creșterii profitului. Totodată, investițiile băncilor în valorile mobiliare au crescut cu 22,1%, alcătuiind 4,6 mld lei, fapt care denotă că băncile și-au redirecționat investițiile către valorile mobiliare.

Veniturile din diferențele de curs valutar s-au cifrat la 1,1 mld lei, fiind mult peste cele din anul 2014 (0,75 mld lei), iar beneficiarii principali au fost anume băncile care au fost lichidate. Așadar, anul 2015 va intra în istorie, ca cel mai problematic pentru sectorul bancar autohton, cu prognoze imprezibile a schimbului valutar, cu majorări neașteptate de prețuri pentru populație, cu afectarea investitorilor etc. Impactul declinului în activitatea instituțiilor financiare și pe piața financiar-valutară, determinat de lichidarea celor trei bănci comerciale, a rezultat cu dereglarea sectorului bancar în întregime. Schemele complexe de creditare frauduloasă și dezinformare a provocat un șoc neașteptat pentru societate, dar și pentru colectivele întregului sector bancar.

În aceste condiții, este importantă asigurarea securității investițiilor în sector, sporirea calității și transparenței acționariatului băncilor, iar o cooperare mai strânsă cu alte instituții statale și o bună funcționare a sistemului judiciar, sunt factori determinanți în atingerea acestui deziderat.

#### REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:

1. Anuarul statistic al RM în anul 2015/Biroul național de Statistică al R. Moldova. Ch.:Statistica, 2015.
2. Biroul Național de Statistică <http://www.statistica.md/category.php?l=ro&idc=146>.
3. Raport anual BNM 2010-2015, [Accesat pe 20.04.2017] Disponibil pe <https://www.bnm.md/>
4. Informații privind sistemul bancar. Disponibil pe: <https://www.bnm.md/ro/>
5. Arrau, P., 1990.How Does the Debt Crisis Affect Investment and Growth?International. Economics Department, World Bank, Disponibil pe:<http://www-wds.worldbank.org/servlet>.

## RISCURI, PROVOCĂRI ȘI PRIORITĂȚI ÎN DEZVOLTAREA FINANTELOR PUBLICE DIN REPUBLICA MOLDOVA

**MOROZNIUC Ion**, cercet. științific,  
 Institutul Național de Cercetări Economice

**Abstract:** *In this publication the author investigates and reflects the evolution of public finances in the Republic of Moldova. The difficulties existing in the national economy, in fact, are transposed to the public budget, which can no longer serve as an effective and effective tool for supporting the vulnerable categories of the population. And the development of public finances has not been accompanied by a genuine promotion of structural reforms that would encourage the sustainable development of the national economy.*

**Keywords:** *public finances, economic growth, national strategy, management, evolution, public revenues, budget balance, public expenditures, budget, deficit.*

De la proclamarea independenței, Republica Moldova continuă realizarea reformelor în gestionarea finanțelor publice, asistată de mai mulți parteneri de dezvoltare și instituții financiare internaționale. Una dintre cele mai recente și importante evoluții în reforma managementului finanțelor publice a fost elaborarea legii finanțelor publice și responsabilității bugetar-fiscale. Adoptarea și punerea în aplicare a acestei legi, marchează o etapă importantă în promovarea reformelor managementului finanțelor publice și va contribui la modernizarea și consolidarea sistemului național de management al finanțelor publice.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Reforma managementului finanțelor publice nu poate fi privită într-un mod static, ceea ce înseamnă că activitățile și prioritățile trebuie să fie privite în contextul circumstanțelor în schimbare și ideilor noi. Managementul finanțelor publice prezintă un instrument important pentru furnizarea politicilor fiscale și realizarea obiectivului final de creștere susținută și de dezvoltare, acoperă o gamă largă și diversificată de domenii tematice, este parte integrantă a managementului economic.

Echilibrarea finanțelor publice și eficientizarea lor este posibilă doar prin continuarea reformelor în sectorul public, și în primul rând, în ceea ce ține de gestionarea fondurilor publice, combaterea sectorului neformal, reforma sectorului de asigurare socială și de pensii, precum și dezvoltarea calitativă a pieței valorilor mobiliare de stat.

Factorul primordial în dezvoltarea finanțelor publice îi revine bugetului public național (BPN), care reprezintă totalitatea veniturilor și cheltuielilor bugetului de stat, bugetelor unităților administrativ-teritoriale, bugetului asigurărilor sociale de stat și fondurilor asigurărilor obligatorii de asistență medicală, iar legile respective sunt documente financiare principale al anului. Bugetul public național constituie un instrument de previziune atât pe termen scurt, ca urmare a dimensionării veniturilor și cheltuielilor pe o perioadă de un an, cât și pe termen mediu prin elaborarea bugetelor-program, în special pentru cheltuielile de investiții. Veniturile BPN sânt impozitele și taxele, alte încasări, specificate de legislația în vigoare. Din punct de vedere al conținutului, bugetul public poate fi analizat ca: act juridic, document, sistem de fluxuri financiare și instrument de politică economică. Impactul asupra BPN a evidențiat două tendințe la veniturile fiscale ca principala sursă a părții de venituri a bugetului. Pe de o parte impozitele asociate salariilor au înregistrat creșteri, depășind chiar prevederile bugetare aprobate și generând astfel sporirea nivelului salarizării în economie. Pe de altă parte impozitele asociate activității de import la fel au crescut, însă volumul încasărilor au fost sub valorile planificate.

Tărăgănarea procesului de formare a unui nou guvern a făcut ca aprobarea BPN pentru anul 2015 să fie realizată cu o mare întârziere, și aceasta prin asumarea responsabilității de către guvern. În rezultat, finanțele publice au fost afectate atât de stagnarea economică cât și de criza politică, iar nesoluționarea crizei din sectorul bancar, a condus la înghețarea finanțării externe din partea Băncii Mondiale (BM) și Comisiei Europene (CE), agravând și mai mult situația. Cauzele degradării economice au provenit de la înrăutățirea situației economice în țările CSI (Rusia, Ucraina) și creșterea lentă a economiei în țările UE, precum și de la criza din sectorul bancar. Aceste șocuri au rezultat în timp prin deprecierea leului, diminuarea exporturilor, importurilor și remitențelor, precum și înăsprirea politicii monetare, care la rândul său, au influențat negativ asupra veniturilor BPN.

În aceste circumstanțe banii publici acumulați la buget trebuiau alocați cu o economisire prudentă, astfel ca, relansarea economică din anii 2010-2015 să aibă o continuitate și în anii următori. Guvernul a depus eforturi spre consolidarea finanțelor publice și executarea BPN în condițiile extrem de complicate, urmare a instabilității financiare și economice mondiale și în special în zona EURO. Veniturile curente, obținute în anul 2015 au alcătuit 41,59 mld. lei, dintre care circa 63,0% (2014 – 61,9%) revin veniturilor administrate de bugetul de stat (BS), 22,3% (2014 -21,8%) – veniturilor administrate de bugetul asigurărilor sociale de stat (BASS), 7,8% (2014 -9,9%) – veniturilor administrate de bugetele unităților administrativ-teritoriale (BUAT) și 6,9 % (în 2014 – 6,4%) – veniturilor administrate de casa națională de asigurări în medicină (CNAMM). Comparativ cu anul 2014 veniturile proprii au cunoscut o creștere la trei din cele patru componente ale BPN (BS – cu 10,5%, BASS – cu 10,8%, și CNAM – cu 17,6%), excepție făcând BUAT, care față de anul precedent colectările proprii au diminuat cu 14,6% (4 unități teritoriale implicate în experimentarea autonomiei financiare) Tabelul 1.

**Tabelul 1**

**Volumul veniturilor BPN pe componente, mld. lei**

	Prevăzut 2015	Executat		Devieri (+, -)		%		Structura execut 2015 %
		2015	2014	față de prevăz. 2015	față de execut. 2014	față de prevăz. 2015	față de execut. 2014	
Venituri globale la BPN (total/curente), din care:	44,81	43,66	42,45	-1,15	1,21	97,4	102,9	----
	42,01	41,59	38,32	-0,42	3,27	99,0	108,5	100,0
Bugetul de stat (total/curente)	29,37	28,04	27,72	-1,33	0,32	95,5	101,2	----
	26,85	26,22	23,73	-0,63	2,49	97,7	110,5	63,0
Bugetul asigurărilor sociale de stat (total/curente)	13,62	13,43	12,03	-0,19	1,40	98,6	111,6	----
	9,19	9,28	8,37	0,09	0,91	101,0	110,8	22,3
Bugetele unităților administrativ-teritoriale (total/curente)	11,53	11,04	11,09	-0,49	-0,05	95,8	99,6	----
	3,135	3,23	3,783	0,1	-0,55	103,0	85,4	7,8
Bugetul companiei naționale de asistență medicală (total/curente)	5,16	5,06	4,64	-0,1	0,43	98,0	109,2	----
	2,84	2,87	2,44	0,03	0,43	100,9	117,6	6,9

*Sursa: Elaborat conform datelor Ministerului Finanțelor*

Așadar, veniturile curente acumulate la BPN în anul 2015, au fost asigurate la nivelul de 99,0 % față de cele prevăzute, dar depășind volumul obținut în anul 2014 cu 8,5 % (3,27 mld. lei). În totalul veniturilor BPN, veniturile fiscale au constituit 38,11 mld. lei, iar încasările nefiscale - 2,11 mld. lei, în creștere respectiv cu 6,9 % și 56,0%, comparativ cu anul precedent.

Analizând evoluția în timp a ponderii veniturilor BPN în PIB, se observă o tendință de stabilitate relativă în creșterea medie anuală a acesteia, înregistrând 38,3 % în anul 2010, 36,6 % - în 2011, 38,0% - în 2012, 36,7 % - în 2013, 38,3% - în 2014 și 36,5% în anul 2015, astfel valoarea medie anuală ponderată în perioada cercetată 2010-2015 a alcătuit 37,4%. În anii post criză, rata medie anuală de creștere a defalcărilor la buget, a fost mai modestă decât până la criză. Astfel, dacă în anii 2006-2008 rata medie anuală de creștere a veniturilor a constituit 19,6%, apoi în anii comparativi post criză (2010 - 2015), rata medie anuală a creșterii indicatorului respectiv a înregistrat doar 9,6 %. Acest fapt presupune că, efectele negative ale crizei în sectorul finanțelor publice încă nu au fost epuizate pe deplin, ba chiar cu unele tendințe de diminuare a veniturilor în raport cu PIB, mai ales în ultimul an de analiză (Tabelul 2).

**Evoluția acumulărilor de venituri în BPN și structura acestora, mld. lei**

	2005	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015/2014%
Venituri, global	14,53	23,24	27,54	30,16	33,53	36,91	42,46	43,66	102,9
Ponderea în PIB, %	38,6	38,5	38,3	36,6	38,0	36,7	38,3	36,5	-1,8p.p
Venituri fiscale	12,06	19,52	22,55	25,60	28,86	32,19	35,64	38,11	106,9
Ponderea în total, %	83,0	84,0	81,8	84,9	86,1	92,4	83,9	87,3	3,4p.p.
Încasări nefiscale	0,76	0,84	1,42	1,18	1,34	1,35	1,35	2,11	156,0
Ponderea în total, %	5,3	3,6	5,2	3,9	4,0	3,9	3,2	4,8	1,6p.p
Alte venituri	1,70	2,88	3,58	3,38	3,33	3,37	5,47	3,44	62,9
Ponderea în total, %	11,7	12,4	13,0	11,2	9,9	3,7	12,9	7,9	-5p.p.

*Sursa: Elaborat conform datelor B N S și a Ministerului Finanțelor*

Partea de cheltuieli a bugetului public național a fost determinată de cheltuielile bugetare prevăzute de lege în vederea satisfacerii necesităților societății, dintre care: acoperirea cheltuielilor social-culturale și de cercetări științifice, întreținerea aparatului de stat, acoperirea necesităților militare, achitarea datoriei de stat, acordarea de subvenții, dezvoltarea sectorului economic al economiei naționale etc. Pe parcursul anului 2015, din BPN, au fost efectuate cheltuieli în volum total de 46,39 mld. lei din cele aprobate de 49,95 mld. lei, ori cu 3,46 mld. lei sub prevederile anuale. Astfel, nivelul executării părții de cheltuieli a BPN a constituit 92,9% din volumul prevăzut pentru anul de referință. Totuși, comparativ cu anul 2014, cheltuielile BPN au crescut cu 1,99 mld. lei, sau cu 4,5%.

Trebuie de menționat că, atât din BPN cât și din toate cele patru componente ale acestuia, n-au fost asigurate pe deplin finanțările preconizate. Astfel, din BS, cheltuielile efectuate au fost sub nivelul celor prevăzute cu 2,96 mld. lei, din BUAT – cu 1,26 mld. lei, iar din celelalte două componente ale BPN neasigurările bugetare au alcătuit respectiv 0,19 mld. lei și 0,11 mld. Lei (tabelul 3).

**Cheltuielile publice efectuate din BPN, inclusiv pe componente, mld. lei**

	Prevăzut		Executat		Devieri. +/-		Nivelul executării,%	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Bugetul public național	47,23	49,95	44,40	46,39	-2,83	-3,56	94,0	92,9
Bugetul de stat	31,03	33,06	29,35	30,10	-1,68	-2,96	94,6	91,0
Bugetele unităților administrativ-teritoriale	12,23	12,78	11,35	11,52	-0,88	-1,26	92,8	90,1
Bugetul asigurărilor sociale de stat	12,27	13,62	12,03	13,43	-0,24	-0,19	98,0	98,6
Bugetul companiei naționale de asistență medicală	4,91	5,26	4,68	5,15	-0,23	-0,11	95,4	98,0

*Sursa: elaborat conform datelor Ministerului Finanțelor*

În anul 2015 partea preponderentă a cheltuielilor publice din BPN (68,4%), au fost direcționate pentru realizarea programelor cu caracter social-cultural. Pentru domeniul economiei naționale au fost direcționate circa 13,6 % (înregistrând un trend negativ de - 3,6p.p. comparativ cu anul precedent), pentru apărare, menținerea ordinii publice și securității naționale – circa 7,8%, pentru servicii de stat cu destinație generală – circa 4,7%. Informativ: în anul 2014 ponderea indicatorilor respectivi a marcat 66,3%, 17,2%, 7,2% și 4,9%.

Totuși, evoluția cheltuielilor publice pe parcursul ultimilor ani, a marcat o creștere stabilă, aceasta fiind posibilă în mare parte aflului considerabil de ajutor extern pentru RM, care a permis stabilizarea bugetară pe parcurs și a evitat, un scenariu macroeconomic dezastruos. În perioada anilor 2005-2015, cheltuielile efectuate din BPN s-au majorat cu peste 3,3 ori (de la 13,95 mld. lei până la 46,39 mld. lei). Majoritatea absolută a cheltuielilor bugetare efectuate revin cheltuielilor „acțiuni social-culturale”, ponderea cărora a variat între 63,3% și 72,6%. Pentru anul 2015, ponderea cheltuielilor efectuate la acest capitol a alcătuit 68,4 %. Executarea părții de cheltuieli a BPN denotă că, pe parcurs a fost înregistrată o creștere relativ dinamică a cheltuielilor, dar mai lentă – în perioada de stabilizare după criză. Analizând evoluția în timp a ponderii cheltuielilor BPN în PIB, se observă o tendință de stabilitate relativă, alcătuit 40,8% în anul 2010, 39,0% – în 2011, 40,1% – în 2012, 38,5 % – în 2013, 39,7% – în 2014 și 39,0 % în anul 2015, variind astfel între 38,5% și 40,1%, cu o valoare medie anuală în perioada 2010-2015 de 39,5%. Astfel, executarea BPN în anul 2015 s-a soldat cu un deficit bugetar exprimat prin depășirea cheltuielilor asupra veniturilor cu 2,73 mld. lei, majorându-se față de anul precedent cu 40,0%. Totodată o sursă importantă de finanțare a deficitului bugetar de circa 2,0 mld lei, a fost ratată în anul 2015 din granturile și creditele externe, iar o parte din resursele de acoperire, provenite din emiterea VMS, nu a fost valorificată în deplină măsură. Finalul a rezultat cu creșterea discrepanței dintre nivelul cererii și ofertei a VMS și majorarea ratelor de dobândă la aceste instrumente de la 7-12% până la 24-26% spre finele anului, MF fiind pus într-o situație extrem de dificilă în atragerea surselor pentru finanțarea deficitului bugetar.

Începutul anului 2016 a fost marcat prin operarea cu un buget provizoriu, în condițiile unei inflații de peste 13,5%. Durata crizei politice a creat riscuri majore privind aprobarea BPN pe anul 2016 în termeni rezonabili, fiind extinși parametrii de venituri și cheltuieli din anul precedent cu o consecință nesigură de elaborare a planurilor operaționale și investiționale în baza propunerilor de modificare a politicii fiscal-bugetare și prognozelor macroeconomice. Pentru anul 2016, MF a estimat inițial un deficit bugetar de circa 7,3 mld lei sau peste 5,6% din PIB, deficit care necesită surse sigure de acoperire – un lucru imposibil în condițiile economice actuale. În situația creată încheierea unui acord cu fondul monetar internațional (FMI) a fost singura alternativă pentru acoperirea deficitului bugetar.

Așadar, se poate rezuma că echilibrarea finanțelor publice și eficientizarea lor este posibilă doar prin continuarea reformelor în sectorul public, și în primul rând, ce ține de gestionarea fondurilor publice, combaterea sectorului neformal și dezvoltarea

calitativă a pieței valorilor mobiliare de stat. Iar îmbunătățirea relațiilor cu FMI și semnarea unui memorandum, oferă o șansă importantă la creșterea activelor oficiale de rezervă, la stabilizarea finanțelor publice și deblocarea altor fonduri din partea partenerilor de dezvoltare, contribuie la modernizarea infrastructurii și sporirea cererii pentru forța de muncă. Dar pentru aceasta trebuie îmbunătățită și imaginea în ansamblu a Moldovei pe plan internațional și a sistemului bancar în particular. O provocare vădită pentru cadrul macrofinanciar, o constituie transformarea în datorie publică a garanțiilor emise de Guvern pentru băncile fraudate mai apoi și lichidate, care va rezulta inevitabil cu creșterea drastică a ponderii datoriei interne de stat în PIB cât și a volumului deservirii anuale a datoriei garantate.

Destabilizarea financiară a sectorului bancar, diminuarea remiterilor, reducerea exporturilor și a importurilor, deprecierea valutei naționale sunt principalii factori care au influențat negativ asupra realizării BPN, înregistrând încasări bugetare sub plafonul prevăzut. Totodată, capacitățile de finanțare au fost afectate și prin înăsprirea politicii monetare promovate de BNM, care a generat creșterea ratei medii ponderate a dobânzii la VMS de 3 ori față de anul 2014, iar riscurile economice au determinat încetinirea granturilor externe cu 51,7%, astfel fiind sistată și asistența externă în lipsa acordului cu FMI și ratată o contribuție substanțială la recuperarea economică și implementarea reformelor pentru modernizarea și relansarea economiei naționale. Prin prisma factorilor macroeconomici, executarea BPN în anul 2015 a scos în evidență un șir de riscuri și vulnerabilități a bugetului față de șocurile economice, decizionale și financiare, suprapunerea cărora a provocat amplificarea riscurilor pentru întreg cadrul macrofinanciar. O consecință a șocului fiscal este impusă de creșterea costului de finanțare a datoriei publice, deoarece activarea garanțiilor emise de Guvern sectorului bancar, pot avea loc în orice moment.

Atenția Guvernului trebuie totuși concentrată asupra accelerării dezvoltării zonelor economice mari cu formarea infrastructurilor adecvate pentru îmbunătățirea situației bugetare, urgentării descentralizării puterii și asigurării autonomiei financiare locale (una dintre cele cinci priorități de bază ale statului). Iar delegarea autonomiei financiare ar trebui să urmărească două mari rezultate – utilizarea eficientă a resurselor și sporirea bunăstării populației. Prin urmare, se cere o strategie de îmbunătățire a *managementului* finanțelor publice. Aceasta înseamnă că activitățile și prioritățile trebuie să fie privite în contextul circumstanțelor în schimbare și ideilor noi. Managementul finanțelor publice este un instrument important pentru furnizarea politicilor fiscale și realizarea obiectivului final de creștere susținută și de dezvoltare, deoarece gestionarea banilor publici este parte integrantă a managementului economic.

Pentru obținerea unei creșteri economice durabile pe termen mediu, trebuie îmbunătățit aspectul calitativ al finanțelor publice, precum și echilibrarea prudentă a cheltuielilor cu veniturile bugetare prin: readucerea graduală a deficitului bugetar la termeni sustenabili de finanțare; minimizarea dependenței de granturile și de creditele externe prin dezvoltarea calitativă a pieței valorilor mobiliare de stat; îmbunătățirea continuă a sistemului de planificare și gestionare a finanțelor publice; continuarea reformelor din sectorul public în scopul eficientizării cheltuielilor fondurilor publice și combaterea sectorului neformal. În ansamblu, anul bugetar 2015 a fost extrem de anevoios, cu extinderea riscurilor majore la formarea finanțelor publice și pentru anul 2016. Principalele riscuri s-au aprofundat când executarea bugetului a fost afectată de șocurile economice interne (sistemul bancar) și cele externe, (criza din Rusia și Ucraina), care de fapt țin mai mult de factorul politic decât de cel economic. Astfel, chiar și bugetul viabil aprobat (cu mare întârziere) pentru anul 2016 este problematic de executat, cu toate că s-a reușit totuși încheierea unui acord cu FMI.

#### **REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:**

1. Strategia de dezvoltare a managementului finanțelor publice 2013-2020 (HG nr. 573 din 6.08.2013).
2. Legea finanțelor publice și responsabilității bugetar-fiscale nr. 181 din 25 iulie 2014, M O al RM nr. 206-208 din 21 iulie 2014.
3. CBTM pe anii 2015-2017 din 25 martie 2015. Disponibil: (<http://www.mf.gov.md/cbtm2015/25martie>);
4. Raport privind executarea BPN (2010-2015). Ministerul Finanțelor. [Online]. Disponibil: <http://www.mf.gov.md/reports>
5. Anuarul statistic al RM în anul 2015. Chișinău, 2016.
6. Morozniuc I., Iațișin T. Stabilizarea finanțelor publice – factor important pentru dezvoltarea economiei naționale. ANALELE INCE, Ediția a IV-a/nr. 1, Chișinău, 2014.

#### **INSTRUMENTE DE GARANTARE A CREDITELOR CONTRACTATE CU SCOP INVESTIȚIONAL**

*NICHITCIN Corina, lect. univ., USARB*

**Abstract:** *The access of the trader to financing the investment activity based on credit is often limited due to the absence or insufficiency of the pledge. In this article is showed the role of the guarantee in financing investment priorities, instruments that facilitate the economic agent's access to credit by obtaining guarantees of this from third parties and their use particularities.*

**Keywords:** *the pledge, financial guarantee, bank guarantee, guarantee fund, investment credit.*

Interesul antreprenorului față de credit, ca sursă de finanțare a scopurilor investiționale pe care le urmărește, sporește sau se reduce în funcție de nivelul costurilor aferente creditării și de exigențele stipulate în contractul de credit cu privire la constituirea gajului. Prin urmare gajul sau garanția influențează decizia mediului de afaceri cu privire la accesarea creditelor cu scopuri investiționale. Această idee se argumentează prin examinarea necesității garantării creditelor solicitate de agenții economici în scopul realizării activității investiționale.

Potrivit informației sintetizate în tabelul 1 se poate deduce că obținerea creditelor investiționale de la bănci este posibilă prin asigurarea valorii acestora pe seama proprietății debitorului garantate prin gaj. În acest context se evidențiază rolul fundamental al garanției în vederea obținerii resurselor financiare pe termen lung de la băncile autohtone.

Conform prevederilor cadrului legislativ, este remarcabil faptul că gajul se constituie în virtutea legii sau a contractului. Articolul 1 al legii cu privire la gaj precizează că gajul este o garanție reală în al cărei temei creditorul gajist poate urmări bunul gajat având prioritate față de alți creditori, inclusiv față de stat, la satisfacerea creanței garantate. Obiect al gajului poate fi orice bun corporal sau incorporal, prezent sau viitor, determinat individual sau generic, sau o universalitate de bunuri, cu excepția

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

bunurilor inalienabile sau inesizabile, precum și orice drept patrimonial, inclusiv dreptul de creanță al debitorului gajist asupra creditorului gajist [1].

**Tabelul 1. Tipuri de garanții aferente creditelor investiționale**

Denumirea băncii	Tipul creditului	Solicitarea garanției	Tipul garanției
MAIB	1. Credite pentru agricultură (scop investițional)	DA	mix de garanții: bunuri imobiliare și/sau mobiliare gajarea bunurilor mobile și imobile, inclusiv a terenurilor agricole ce aparțin cu drept de proprietate privată solicitantului de credit
	2. Credit pentru IMM (scop investițional)	DA	
Victoriabank	Credit investițional	DA	bunuri din proprietatea antreprenorului, după caz
MICB	Credit pentru investiții	DA	cesiunea încasărilor, fidejusiunea, utilaj, tehnică agricolă (combine și tractoare), mijloace circulante, mijloace de transport, depozit bancar, teren, și imobil
Mobiasbanca	1. Credit imobiliar	DA	bunul procurat din credit, alte garanții reale stabilite de comun acord, în funcție de aportul propriu -
	2. Mobias Leasing	NU	
Fincombank	1. AgroFinInvest	DA	bunuri mobile, imobile, terenuri, utilaje, fidejusiunea fondatorului, cesiunea mijloacelor bănești în conturile clientului, fidejusiunea persoanelor terțe fizice și juridice, depozite bancare în conturile băncii sau a altor bănci, roada anului viitor. bunuri mobile și imobile ce aparțin debitorului gajist sau persoanelor terțe cu drept de proprietate: bunuri imobile, utilaje, mijloace de transport, stocuri. Se acceptă și bunurile procurate din contul creditului. gaj mobil / imobil gaj imobil
	2. Credit investițional	DA	
	3. Micro Credit Business	DA	
	4. Credit Progress Business	DA	

*Sursa: elaborat de autor în baza informației publicată sit-urile băncilor examinate [9-16]*

În conformitate cu art. 468 alin. 1 al Codului civil, contractul de gaj, cu excepția contractului de amanet, se încheie în scris. În cazul în care pentru transmiterea bunului se cere forma autentică, contractul de gaj se încheie în formă autentică.

Așadar, examinat din perspectiva creditorului, gajul sau garanția este un instrument prin care se asigură restituirea resurselor financiare împrumutate debitorului.

Din perspectiva debitorului, gajul poate fi considerat un obstacol sau o dificultate în obținerea resurselor financiare de la instituția financiar-bancară, întrucât absența acestuia face imposibilă contractarea creditului care implică gaj. Totodată este de remarcat că agentul economic poate deține bunuri care pot constitui obiectul gajului, dar fiind evaluate, nu acoperă valoarea solicitată, ceea ce limitează posibilitatea antreprenorului de a obține suma necesară a creditului și, respectiv, de a realiza toate etapele prevăzute de proiectul investițional.

Pentru reducerea consecințelor negative ale insuficienței gajului asupra deciziei de finanțare a întreprinderii, există posibilitatea utilizării garanțiilor financiare. În conformitate cu legislația existentă în Republica Moldova, acordarea garanțiilor financiare poate fi efectuată atât de instituțiile financiare, sub forma garanțiilor bancare, cât și de persoane fizice sau juridice sub forma fidejusiunii.

Garanția financiară reprezintă o sumă pe care garantul se obligă să o plătească Instituției Financiare Participante și este echivalentă cu procentul de garanție pentru pierderea creditului garantat suportată de către Instituția Financiară [3, p. 19].

În literatura de specialitate garanția bancară este tratată ca fiind un instrument de garantare emis de bancă, la ordinul unui client al său (ordonator), sub forma unui angajament irevocabil și necondiționat de a plăti o sumă de bani la cererea beneficiarului garanției, în cazul în care clientul (ordonatorul) nu a onorat obligația de plată asumată printr-un contract față de beneficiar. În opinia cercetătorului român L. Stanciu, garanțiile bancare reprezintă ultima sursă de rambursare a creditelor și se utilizează numai în cazul în care nu mai există alte posibilități de rambursare a acestora și a plății dobânzilor aferente [5].

Principalele tipuri de garanții bancare acordate de băncile autohtone sunt: garanția de plată (*Payment Guarantee*), garanția de angajare/garanția ofertei (*Bid Bond*), garanția de bună execuție (*Performance Bond*), garanția de restituire a avansului (*Advance Payment Guarantee*), garanția vamală, garanția asigurării creditului, garanția-contragarantie, acreditivul stand-by. Garanția asigurării creditului se manifestă prin garantarea contra cost a obligațiilor de plată ale debitorului față de creditor, rezultate din diverse contracte de împrumut.

Un alt mijloc de garantare a creditelor, identificat inclusiv în tabelul 1, este fidejusiunea. În conformitate cu prevederile art. 1146 al Codului civil, prin contractul de fidejusiune, o parte (fidejutor) se obligă față de cealaltă parte (creditor) să execute integral sau parțial, gratuit sau oneros obligația debitorului. Prin fidejusiune se poate garanta și o obligație viitoare sau afectată de modalități. Prin urmare, fidejutorul garantează restituirea sumei împrumutate creditorului în cazul în care debitorul este incapabil de a-și onora obligațiile de plată aferente creditului contractat.

Fidejusiunea poate să rezulte din acordul părților, poate fi impusă prin lege sau poate fi instituită de instanța de judecată. Potrivit reglementărilor legislative, debitorul obligat să furnizeze o fidejusiune trebuie să propună o persoană fizică cu domiciliu sau reședință în Republica Moldova sau o persoană juridică înregistrată în Republica Moldova, care să dispună de bunuri suficiente pentru a garanta obligația. În cazul în care persoana propusă nu este acceptată, debitorul trebuie să propună o altă persoană. Această regulă nu se aplică atunci când creditorul a cerut în calitate de fidejutor o anumită persoană. Totodată debitorul este în drept să înlocuiască acest tip de garanție. Astfel, debitorul ținut să furnizeze o fidejusiune legală sau judiciară poate da în schimb o altă garanție suficientă.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Pe lângă aceste instrumente utilizate pentru garantarea creditelor, în scopul stimulării investițiilor prin facilitarea accesului agenților economici la numerar, au fost create la nivel de stat fondurile de garantare a creditelor. Aceste fonduri, pe de o parte au menirea de a susține inițiativele investiționale prin acordarea garanțiilor financiare antreprenorilor care își dezvoltă și extind afacerea și contractează credite cu scop investițional, iar pe de altă parte, ele reprezintă un mijloc de protecție a sectorului bancar împotriva riscurilor ridicate, apărute ca consecință a creditării sectorului micului business.

Structura fondurilor de garantare a creditelor diferă în funcție de finanțarea acestora. Pot participa, cooperând sub diferite forme, statul, băncile, alte instituții financiare, precum și beneficiarii de credite. Rețeaua Europeană pentru Centre de Afaceri și Inovații (KBN - EUROPEAN BUSINESS AND INNOVATION CENTRE NETWORK) consideră următoarele elemente ca fiind esențiale pentru succesul fondurilor de garantare a creditelor [3, p. 4]:

- capital inițial suficient și management financiar atent;
- definire detaliată și riguroasă a nivelului riscului acceptabil;
- capacitate de apreciere a riscului; grad ridicat de independență;
- segmentare a diferitelor tipuri de risc acceptate;
- urmărire lunară adecvată a riscului;
- cooperare strânsă și comunicare regulată cu băncile;
- nivel al garantării investiției limitat la maximum 75%;
- participare la finanțare din partea debitorului;
- societate specializată pentru managementul fondului.

În Republica Moldova garanțiile financiare au debutat sub formă de servicii specializate în anul 2000, odată cu implementarea programului Agenției pentru Dezvoltare Internațională a SUA (USAID) denumit MSFD – Suport în Dezvoltarea Întreprinderilor mici și mijlocii, având ca parteneri 3 bănci autohtone și promovând garanțiile financiare aferente creditelor acordate întreprinderilor din sectorul micului business. În anul 2002, acest program a fost substituit de programul de garantare DCA cu o gamă mai diversificată de servicii de garantare a creditelor. Ulterior, această inițiativă a fost preluată și dezvoltată, cu suportul Fundației Soros Moldova, de compania Microinvest, care, în anul 2004 a acordat garanții financiare în proporție de doar 2% din valoarea totală a activelor companiei.

Astfel, s-a demonstrat că garanțiile financiare pot contribui la mărirea dimensiunii pieței financiare, formând, în același timp, un segment specializat al pieței financiare. Aceste inițiative au arătat, de asemenea, că dezvoltarea cu succes a garanțiilor financiare poate avea loc doar în cadrul unei cooperări eficiente cu instituțiile financiare ale unei instituții specializate în prestarea garanțiilor financiare cu o gamă largă și diversificată a serviciilor [3, p. 20].

În prezent, în Republica Moldova există posibilitate de a apela la fonduri de garantare a creditelor atât utilizând garanțiile acordate de societăți interbancare de garantare cât și prin apelarea la fondul de stat de garantare a creditelor.

La categoria societăților de garantare interbancară este atribuită activitatea companiei GARANTINVEST SRL, care a fost creată cu suportul Departamentului pentru Dezvoltare Internațională al Guvernului Marii Britanii (DFID) și a instituțiilor financiare locale, în special bănci orientate spre utilizarea mecanismelor și instrumentelor noi de sporire a creditelor acordate cu scopul dezvoltării afacerilor. Agentul economic apelând la Societatea de Garantare poate beneficia de următoarele produse și servicii [3, p. 22, 7]:

- garanții pentru creditele acordate de Instituțiile Financiare Partenere întreprinderilor mici și mijlocii înregistrate legal și care desfășoară activități pe teritoriul Republicii Moldova;
- servicii de consultanță pentru antreprenori;
- informații necesare pentru dezvoltarea afacerii.

Pe lângă serviciile Societății de Garantare Interbancară, agentul economic poate solicita garanția financiară a Fondului de Garantare a Creditelor (FGC). Acesta este primul fond de garantare a creditelor din Republica Moldova care a fost creat și capitalizat din resursele Bugetului de Stat, fiind gestionat de Organizația pentru Dezvoltarea Sectorului Întreprinderilor Mici și Mijlocii (ODIMM). Misiunea Fondului de Garantare a Creditelor este de a asigura accesul entităților economice din sectorul micului business la finanțare prin acordarea garanțiilor financiare la solicitarea creditelor bancare [8].

În tabelul de mai jos se prezintă o viziune comparativă a particularităților garanțiilor creditelor de către SIG „GARANTINVEST” SRL și FGC ODIMM.

**Tabelul 2. Particularitățile garanției financiare disponibile prin fonduri de garantare**

Criterii de apreciere	Garanții financiare acordate pentru credite prin:	
	SIG „GARANTINVEST” SRL	Fondului de Garantare a Creditelor ODIMM
Particularitățile garanțiilor oferite	– nu depășesc echivalentul în lei moldovenești al sumei de 1.100.000 lei;	<i>Întreprinderi gestionate de tineri antreprenori</i> Garanție: până la 50% din suma creditului Valoarea garanției: până la 500.000 de lei Perioada de garantare: 60 de luni
	– reprezintă maximum 50% din valoarea creditului solicitat;	<i>Întreprinderi gestionate de femei antreprenoare</i> Garanție: până la 70% din suma creditului Valoarea garanției: până la 700.000 de lei Perioada de garantare: 60 de luni
	– se oferă pentru creditele pe termen scurt și pentru cele investiționale cu un termen maxim de 5 ani și cu o perioadă de grație ce nu depășește 12 luni;	<i>Întreprinderi nou – înregistrate</i> Garanție: până la 70% din suma creditului Valoarea garanției: până la 700.000 de lei Perioada de garantare: 36 de luni
	– garanția minimă ce se acordă este de 5.000 lei.	<i>Întreprinderi active</i>



CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

		Garanție: până la 50% din suma creditului Valoarea garanției: până la 3.000.000 de lei Perioada de garantare: 60 de luni <i>Întreprinderi exportatoare</i> Garanție: până la 50% din suma creditului Valoarea garanției: până la 5.000.000 de lei Perioada de garantare: 60 de luni
Costul garanției	Pentru garanții la creditele pe termen scurt - 3,0% anual din suma garantată a creditului.	<b>Comision anual: 0,5% de la suma garanției</b>
	Pentru garanții la creditele investiționale - 2% - 2,5% anual din suma garantată a creditului.	
Beneficiari eligibili	Orice persoană juridică privată, înregistrată legal sau persoană fizică autorizată să desfășoare activități de antreprenoriat și care: contribuie la investiția propusă cu nu mai puțin de 10% din valoarea investiției; nu are datorii comerciale restante; prezintă dovezi ale viabilității în cadrul planului de afaceri; au achitate la termen impozitele, contribuțiile și primele; țin evidența contabilă; respectă normele de protecție a mediului ambiant.	Întreprinderile mici și mijlocii ce corespund criteriilor Legii nr. 206-XVI din 07.07.2006 solicitante de credite de la bănci
Instituții partener	BC „Victoriabank” S.A., BC „Moldova-Agroindbank” S.A., BC „Eximbank” S.A., BC „EnergBank” S.A., BC „MobiasBanca” S.A., „Corporația de Finanțare Rurală” S.A., A.O. „ProRuralInvest”	BC „Moldova-Agroindbank” S.A., BC „Fincombank” S.A., BC „COMERȚBANK” S.A., BC „Banca Comercială Română Chișinău” S.A., BC „ProCredit Bank” S.A., BC „Victoriabank” S.A., BC „Moldindconbank” S.A.

*Sursa: elaborat de autor în baza [3,6,7,8]*

La momentul solicitării creditului și prezentării setului de documente aferent creditului solicitat, agentul economic, în cazul insuficienței gajului, este în drept să apeleze la unul din fondurile de garantare caracterizate mai sus prin solicitarea de la instituția financiară parteneră a Declarației de solicitare a garanției în cazul solicitării garanției de la SIG „GARANTINVEST” SRL sau a cererii de garantare a creditului, în cazul apelării la garanția financiară a FGC. Etapele care urmează a fi parcurse de la solicitarea garanției până la obținerea creditului sunt prezentate în următorul tabel.

**Tabelul 3. Etapele obținerii garanției financiare**

SIG „GARANTINVEST” SRL	Fondului de Garantare a Creditelor ODIMM
1. Declarația de solicitare a garanției se prezintă semnată instituției financiare.	1. Antreprenorul solicită și semnează cererea de garantare a creditului.
2. Instituția financiară transmite spre examinare Societății de Garantare declarația de solicitare a garanției.	2. Cererea de garantare a creditului este transmisă de banca parteneră către ODIMM spre examinare.
3. Instituția financiară aduce la cunoștința agentului economic decizia Societății de Garantare cu privire la acordarea garanției.	3. Cererea de garantare este analizată de ODIMM în termen de 3 zile, ulterior decizia privind disponibilitatea emiterii garanției se aduce la cunoștința băncii.
4. În cazul deciziei pozitive, se solicită de la agentul economic achitarea comisionului de garantare.	4. Banca și antreprenorul semnează contractul de credit și contractele de gaj/ipotecă.
5. Achitarea comisionului de garantare în contul societății de garantare permite instituției financiare de a acorda creditul.	5. Antreprenorul se prezintă la ODIMM unde semnează contractul de garantare și ridică scrisoarea de garanție financiară.
6. Agentul economic este obligat să utilizeze creditul garantat conform destinației indicate în planul de afaceri prezentat instituției financiare.	6. Antreprenorul se prezintă la bancă cu scrisoarea de garanție financiară și primește creditul solicitat.

*Sursa: elaborat de autor în baza [3,7,8]*

Este de menționat faptul că fondurile de garantare, pe de o parte contribuie la majorarea costului finanțării, datorită comisionului aferent garanției care urmează a fi suportat de debitor, dar, pe de altă parte prin intermediul fondurilor de garantare se compensează lipsa de garanție a debitorului și se creează condiții optime de obținere a resurselor financiare necesare inițierii și dezvoltării inițiativelor investiționale. Garanțiile financiare au capacitatea de a reduce incertitudinea cu privire la acordarea creditului și de a oferi agentului economic încrederea în viabilitatea proiectelor investiționale inițiate. Acest lucru se datorează expertizei efectuate de specialiștii instituției care acordă garanția, prin decizia luată cu privire la disponibilitatea emiterii acesteia.

În concluzie la cele examinate, evidențiem necesitatea tuturor produselor de garantare, interesul față de care apare odată cu interesul agentului economic față de credit ca sursă de finanțare a afacerii și imposibilitatea constituirii gajului cu forțele proprii. În aceste condiții, rolul produselor de garantare este de a facilita procesul de obținere a creditului pentru proiectele investiționale viabile și rentabile și de a accelera procesul de implementare a proiectului investițional prin alocarea disponibilităților bănești obținute în lansarea sau extinderea și dezvoltarea afacerii. Totodată, bunele practici ale statelor cu o economie de piață dezvoltată accentuează rolul fondurilor de garantare în dezvoltarea entităților economice, întrucât fondurile de garantare se manifestă ca instrumente prin intermediul cărora sursele de finanțare devin mai accesibile.

**REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:**

1. Legea cu privire la gaj Nr. 449 din 30.07.2001. In: *Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 120 din 02.10.2001.*
2. Codul civil al Republicii Moldova Nr. 1107 din 06.06.2002. In: *Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 82-86 din 22.06.2002.*
3. *Garanțiile financiare un instrument eficient de dezvoltare a antreprenoriatului.* 30 p. [on-line]. [citată 10.08.2017] Disponibil: <http://www.garantininvest.md/pdf.ro.pdf>

4. *Garanțiile FNCGIMM - instrument de facilitare a accesării fondurile structurale/europene.* [on-line]. [cit 12.08.2017] Disponibil: [http://www.mediafaxtalks.ro/smes/download/prezentare\\_aurel\\_saramet.pdf](http://www.mediafaxtalks.ro/smes/download/prezentare_aurel_saramet.pdf)
5. STANCIU, L. *Garanțiile bancare și rolul lor în activitatea de creditare.* [on-line]. [cit 15.08.2017] Disponibil: [http://www.actrus.ro/reviste/4\\_2004/a11.pdf](http://www.actrus.ro/reviste/4_2004/a11.pdf)
6. ZATÎC, V., STIHI, L. *Retrospectiva Întreprinderilor mici și Mijlocii din Republica Moldova.* [on-line]. [cit 10.08.2017] Disponibil: <http://odimm.md/files/ro/pdf/Perspectiva%20sectorului%20IMM.pdf>
7. <http://www.garantinvest.md/>
8. <http://fgc.odimm.md/>
9. <http://www.maib.md/ro/credite-pentru-agricultura/>
10. <http://www.maib.md/ro/credite-pentru-scopuri-investitionale-juridic/>
11. <http://www.victoriabank.md/ro/details-corporate-credit-investment?category=corporate-credits>
12. [https://www.micb.md/data/2005/file\\_98215\\_0.pdf](https://www.micb.md/data/2005/file_98215_0.pdf)
13. [https://mobiasbanca.md/imobiliar\\_pj](https://mobiasbanca.md/imobiliar_pj)
14. <https://mobiasbanca.md/MOBIAS-Leasing>
15. <https://fincombank.com/ro/agri/>
16. <https://fincombank.com/ro/credite-investitionare/>

## ROLUL MANAGEMENTUL FINANCIAR-BANCAR ÎN PROMOVAREA PRODUSELOR INOVAȚIONALE

*OPINĂ Ina, drd., INCE,  
Chișinău, Republica Moldova*

**Abstract:** *This article aims to strategically analyze the financial and banking institutions and their management in the promotion of innovative products. The impact that financial and banking sector has on the national economy and its role in economic development. We can consider that the innovation in the financial and banking system is the most important driver of the national economy growth.*

*The results of transparency and development of Moldovan Banking sector confirm the fact that innovation in banking sector has vital contribution, and the gap between emerging and developed economies can be reduced by investing in innovation, including the banking sector.*

**Keywords:** *management, banking system, innovation, private banking.*

Instituțiile financiar-bancare au rolul de „motor de creștere” în dezvoltarea economiei naționale. În epoca contemporană nu poate exista o economie sănătoasă fără un sistem bancar bine conturat și organizat. „Dezvoltarea culturii și civilizației bancare este benefică atât pentru sistemul bancar, în prezent și în viitor, cât și pentru întreaga noastră societate” [1].

Rolul băncilor în economia națională este unul deosebit, în comparație cu alți agenți economici reali, dezvoltarea sistemului bancar asigură funcționarea necesară a economiei de piață. Astfel, banca este o instituție financiară economică de credit sub forma unei societăți comerciale pe acțiuni care are ca obiectiv: atragere de depozite și alte fonduri rambursabile; acordare de credite; leasing financiar; servicii de plată; emiterea de garanții și asumare de angajamente; tranzacționare în cont propriu și/sau pe contul clienților, în condițiile legii cu: instrumente ale pieței monetare – cecuri, cambii, bilete la ordin, certificate de depozit; valută; contracte futures și options financiare; instrumente având la bază cursul de schimb și rata dobânzii; valori mobiliare și alte instrumente financiare transferabile, participarea la emisiuni de valori mobiliare și alte instrumente financiare, prin subscrierea și plasamentul acestora ori prin plasament și prestarea de servicii legate de astfel de emisiuni; servicii de consultanță cu privire la structura capitalului, strategia de afaceri și alte aspecte legate de afaceri comerciale, servicii legate de fuziuni și achiziții și prestarea altor servicii de consultanță; administrarea de portofolii și consultanța legată de acestea; intermediere pe piața interbancară; prestarea de servicii privind furnizarea de date și referințe în domeniul creditării; închirierea de casete de individuale; emiterea de monedă electronică; operațiuni cu metale și pietre prețioase și obiecte confecționate din acestea; dobândirea de participații la capitalul altor entități; orice alte activități sau servicii, în măsura în care acestea se circumscriu domeniului financiar [12].

Sistemul bancar al Republicii Moldova este compus din Banca Națională a Moldovei și bănci comerciale pe teritoriul țării. În Republica Moldova la momentul actual sunt 11 bănci comerciale: B.C. „Moldova Agroindbank” S.A., B.C. „BCR Chișinău” S.A., B.C. „Comerțbank” S.A., B.C. „Energbank” S.A., B.C. „Eximbank Gruppo Veneto Banca” S.A., B.C. „EuroCreditBank” S.A., B.C. „FinComBank” S.A., B.C. „Mobiasbanca Groupe Societe Generale” S.A., B.C. „Moldindconbank” S.A., B.C. „ProCredit Bank” și B.C. „Victoriabank” S.A, dintre care 4 cu capital străin sută la sută.

În anul 2014 sectorul bancar moldovenesc a fost „întors pe dos” de tranzacțiile frauduloase ce au avut loc la finele anului. În urma acestor tranzacții dubioase în sectorul bancar s-a creat un neajuns imens, pe parcursul anului 2015 au fost lichidate 3 bănci comerciale: B.C. „Banca Socială” S.A., B.C. „Banca de Economii” S.A. și B.C. „Unibank” S.A. Sistemul bancar al Republicii Moldova ca consecință a determinat într-o anumită măsură majorarea ratelor dobânzilor la depozite și credite [13].

În luna iunie 2015, Banca Națională a Moldovei a decis să instituie supraveghere specială asupra a trei bănci, pilonii sistemului bancar moldovenesc, și anume: B.C. „Moldova-Agroindbank” S.A.; B.C. „Victoriabank” S.A. și B.C. „Moldindconbank” S.A. Este de menționat faptul că cele 3 bănci comerciale concentrează circa 65 % din toate activele sectorului bancar. Dacă este să facem abstracție de rolul deosebit al băncii în activitatea economică a țării în care își are sediul, banca este un „agent economic” ce urmărește ca scop obținerea unui profit, astfel activitatea bancară reprezintă o afacere.

În lista celor mai mari contribuabili al Bugetului de Stat, an de an se regăsesc băncile comerciale, mărimea sectorului ne vorbește faptul că în sistemul bancar sunt angajați circa 4-6% din forța de muncă ocupată. Totodată putem menționa extinderea rolului băncilor din domeniul strict economic, în alte domenii cu impact social, cultural și etic. Toate aceste activități ale băncilor le fac să dobândească un caracter special în activitățile pe care le intermediază pe teritoriul țării [2].

În primul semestru al anului 2017 băncile comerciale din primul semestru al anului 2017, ceea ce constituit un nivel record de după criza din sistemul bancar moldovenesc și cu 12 % mai mult ca perioada similară a anului precedent.

Astfel B.C. „Moldova-Agroindbank” S.A. prima bancă după active, a înregistrat o profitabilitate de 312,9 milioane MDL, locul doi după active îl ocupă B.C. „Moldindconbank” S.A. a înregistrat un profit de 248,1 milioane MDL, locul 3 îl ocupă

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

B.C. „Victoriabank” S.A., care a finisat semestrul I cu un profit net în mărime de 157,6 milioane MDL și pe locul 4 se clasează B.C. „Mobiasbancă Groupe Societe Generale” S.A., cu un profit raportat de circa 145,2 milioane MDL.

Primele 4 bănci din sectorul bancar moldovenesc însumează profituri de aproximativ 863,8 mil MDL, ceia ce constituie 90% din întreg profitul sistemului bancar pentru semestrul I al anului 2017 [13].

Băncile locale, nu activează într-un mediu izolat, acestea fiind sub impactul factorilor atât interni cât și externi de natură economică, reglementare bancară și concurență. Piața bancară este specifică de o concurență acerbă specifică acestui sector, acest fapt fiind datorat unui număr mic de bănci la nivel de sector bancar [11] și unei piețe mici de desfacere și prestare a serviciilor bancare. Concurența este cea mai agresivă influență asupra performanțelor unei instituții financiar-bancare.

Dinamica de creștere continuă a cererilor la produsele noi și calitative de pe piața bancară și concurența orientează managementul sistemului bancar spre folosirea principiilor strategice de management eficient al personalului. Ocuparea unei poziții competitive pe piața bancară se datorează în mare parte calității echipei manageriale ale acestora.

Un lider incontestabil în sistemul bancar moldovenesc de peste 20 de ani îl ocupă B.C. „Moldova-Agroindbank” S.A., care este liderul pieței bancare din țară, deținând cele mai mari cote la principalii indicatori financiari. Datele pentru anul 2016 arată că banca are o cotă de piață de 27,1% la active, 30,6% la credite, 28,1% la depozite, inclusiv 30,2% - depozite persoane fizice, precum și 27,9% din tot volumul de profit pe sistemul bancar din țară.

MAIB este o bancă sistemică universală, orientată spre prestarea serviciilor financiar bancare, inovative și înalt tehnologizate tuturor segmentelor de clienți, persoane fizice și juridice.

MAIB ține pasul ultimelor tendințe inovative în prestarea serviciilor financiar-bancare, precum: este reprezentantul exclusiv al companiei American Express în Republica Moldova, deține licența exclusivă pe piața locală de emisie și acceptare a cardurilor cu brandul American Express; tehnologia de plată contactless – oferită prin intermediul cardurilor bancare a trei sisteme de plăți internaționale: MasterCard, Visa și American Express. Aceasta inovație presupune efectuarea tranzacțiilor „fără contact” la POS-Terminale prin simpla apropiere a cardului bancar de terminal, fără a-l transmite casierului; cardurile din segmentul premium – banca oferă cel mai mare spectru de carduri din segmentul premium – MasterCard Gold, MasterCard Platinum, MasterCard World Elite, Visa Gold, Visa Platinum, American Express Gold de credit, American Express Gold de debit; proiectul Bancassurance – datorita acestui proiect, clienții pot accesa orice tip de asigurare chiar în incinta băncii; serviciul Internet banking – bazat pe platforma Bankflex-Multychannel și serviciul 3D Secure cu parolă dinamică și standardul ISO 27001:2013 – cele mai înalte standarde de securitate la operațiunile cu cardul și on-line aplicate de către bancă, etc.” [14].

În 2016 banca lansează un nou proiect - MAIB Private-Banking. Private Banking înseamnă activitatea de consiliere financiară personalizată a banilor clienților, persoane fizice bogate, care implică efectuarea de tranzacții cu banii clientului, păstrarea și creșterea statului său, în condiții de maximă confidențialitate. În străinătate, se mai numește și managementul averii, adică gestionarea capitalului privat. Adesea, sectorul privat include servicii bancare, de investiții și de consultanță, cel puțin până în prezent, acesta a constat în mare parte din serviciile bancare (efectuarea de plăți), gestionarea discretă a activelor, serviciile de consultanță fiscală și unele servicii de tip concierge. Astfel, mijloacele bănești pot aduce venit în mod diferit. Cea mai simplă dintre acestea este aceea de a „trăi din dobânzi”, când capitalul nu este investit și câștigul este obținut numai din dobânda obținută de la depozit. O altă opțiune este aceea de a investi în diverse active în cadrul unui program individual. Există diferite opțiuni pentru serviciile extinse, iar setul de servicii asociate cu întreținerea contului clientului în bancă este selectat pentru fiecare client în parte, în funcție de dorința clientului.

„În cadrul Private Banking colaborarea cu banca nu mai este una clasică, ci devine una specială, o relație personală în care clientul are la dispoziția sa o asistență permanentă a unui bancher personal. Prin intermediul bancherilor personali, banca oferă servicii personalizate la cele mai înalte standarde” [14].

Într-o economie emergentă inovațiile în sistemul bancar sunt cheia succesului. Tehnologiile noi avansate în domeniul financiar-bancar înseamnă productivitate și competitivitate mai mare pentru sistemul bancar moldovenesc. Promovarea unor noi produse sau servicii bancare au ca scop: satisfacerea cerințelor clienților, condiții de operativitate, cost mai mic și calitate superioară față de cele ale concurenței, asigurarea unei game de produse și servicii diversificate, în comparație cu cele prestate de alte instituții bancare din țară sau din străinătate, promovarea și oferirea unor produse sau servicii personalizate, combinarea, completarea sau adaptarea unor elemente ale produselor standard, care să facă posibilă o îmbunătățire a perioadei de timp oferite, a prețului de contractare sau a complexității acestuia [2].

Managementul în sistemul bancar anticipează o creștere a cerințelor și a așteptărilor din partea clientelei. Astfel, dezvoltarea produselor bancare inovative este inevitabilă. Serviciile bancare noi nu sunt neapărat profitabile, dar ele contribuie la fidelizarea clienților deja existenți. În opinia noastră, pentru a îndeplini cerințele clientului, în contextul unei concurențe acerbă, băncile comerciale moldovenești ar trebui să acorde o importanță deosebită calității deservirii din sistemul bancar.

În concluzie menționăm că activitatea bancară are o importanță vitală pentru economia națională și merită o atenție deosebită. Beneficiile activității financiar-bancare asupra macroeconomiei sunt importante: protecția banilor contribuabililor, stabilitatea piețelor financiare și reducerea denaturării concurenței dintre băncile comerciale. Sistemul bancar nu este izolat de mediul macroeconomic, acesta având un impact social-financiar major asupra mediului macroeconomic și monoeconomic. Stabilitatea sectorului bancar asigură o creștere durabilă continuă a economiei naționale.

Ca și orice economie modernă, Republica Moldova are nevoie de bănci. Dar avem nevoie de bănci corecte, de un sistem bancar transparent și bine structurat în care să nu fim protejați doar de nivelul redus al bancarizării și al intermedierei financiare, dar și de un cadru legislativ bine conturat.

**REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:**

1. Aurel O. Berea, Strategie bancară: Expert: București, 2001, p. 10.
2. Aurel O. Berea, Octavian A. Berea, Orientări în activitatea bancară contemporană: Expert: București, 1999, p. 13-16, p. 43-45.
3. Angelescu C., Ciuciu D., Dicționar de economie. București: economica, 2001. 500 p.
4. Basno C., Dardac N., Floricel C., Monedă, credit, bănci, București: Didactica și pedagogica R.A., 1997, 309 p.

5. Terpezan, Tabără O., Managementul riscului investițional bancar. Rezumatul tezei de doctorat. București, 2009, 13 p.
6. Vasilescu I. Investițiile și relansarea economică. București, 1996, p. 9.
7. Voican R. Mișcările de pe frontal jucătorilor mici au redus la trei băncile cu capital privat autohton, Ziarul Financiar, 29.03.2007.
8. Brooks D. Hill H. Managing FDI in a Globalizing Economy: Asian Experiences, Asian Development Bank. Hapshire: PalgraveMacmilan, 2004. 360 p.
9. Boyd J., Gianni N. The Theory of Bank Risk-Taking and Competition Revisited. Journal of Finance, 2005, No. 60, vol. 3, pp. 329-343.
10. Simion C. Băncile. București: Humanitas, 1993. 168 p.
11. Trofimov, Victoria. Stabilizarea și creșterea economică: aspecte metodologice, probleme, soluții: Monografie / V. Trofimov, Gh. Rusu, V. Șevciuc; USM. - Ch.: Ed. CEP USM, 2007. - 200 p.
12. Trofimov, Victoria. Securitatea economică a Republicii Moldova: unele probleme și căi de soluționare / V. Trofimov, O. Șoimu // Studia universitatis. - 2007. - Nr. 8. - P. 126-128.
13. <http://www.notiunidedrept.ro/>.
14. <https://w.w.w.bancamea.md/>.
15. <https://w.w.w.maib.md/>.
16. <https://w.w.w.drept.md.wordpres.md/>.
17. <https://w.w.w.worldbank.org/>.
18. <https://w.w.w.profit.md/>.
19. <https://w.w.w.mecgov.md/>.
20. <https://w.w.w.noi.md/>.
21. <https://w.w.w.bani.md/>.
22. <https://w.w.w.bnm.md/>.
23. <https://w.w.w.agora.md/>.
24. <http://www.consilium.europa.eu/>.
25. <https://www.businesscover.ro/>.

## RISC-MANAGEMENTUL ÎN PROCESUL GESTIUNII CORPORATIVE A ACTIVITĂȚII BANCARE

*POSTOLACHE Victoria, dr., lect. univ.,  
Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți  
CURAC Andrei, masterand,  
Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți*

**Abstract:** *The current period is called the “risk management era” in banks, and risk management is an extremely complex and important task of banking management. The issue of risk arises from the fact that we live in a civilization of risk. The complexity and diversity of bank risks has been on the rise in recent years due to increased competition between banks due to the increase in international financial markets and due to the increasing number of financial products and services. Changes that have taken place in the financial and banking markets in recent years have led to major changes in risk within the bank.*

**Keywords:** *risk management, banking risk, corporate governance, banking activity.*

Studiile empirice definesc riscul ca pierderi asociate unor evoluții adverse ale rezultatelor. În acest context, gestiunea riscurilor poate fi interpretată ca totalitatea instrumentelor, tehnicilor și metodelor implementate de bancă pentru a obține rezultate pozitive. Organizarea și coordonarea gestiunii riscurilor bancare în cadrul unei bănci licențiate prevede:

- participarea în cadrul gestiunii riscurilor bancare a consiliului de directori în calitate de organ executiv al băncii;
- existența sistemului de colectare, prelucrare și distribuire a informației cu privire la riscurile bancare la toate organele de conducere;
- crearea departamentelor, subdiviziunilor responsabile de coordonarea gestiunii tuturor riscurilor bancare.

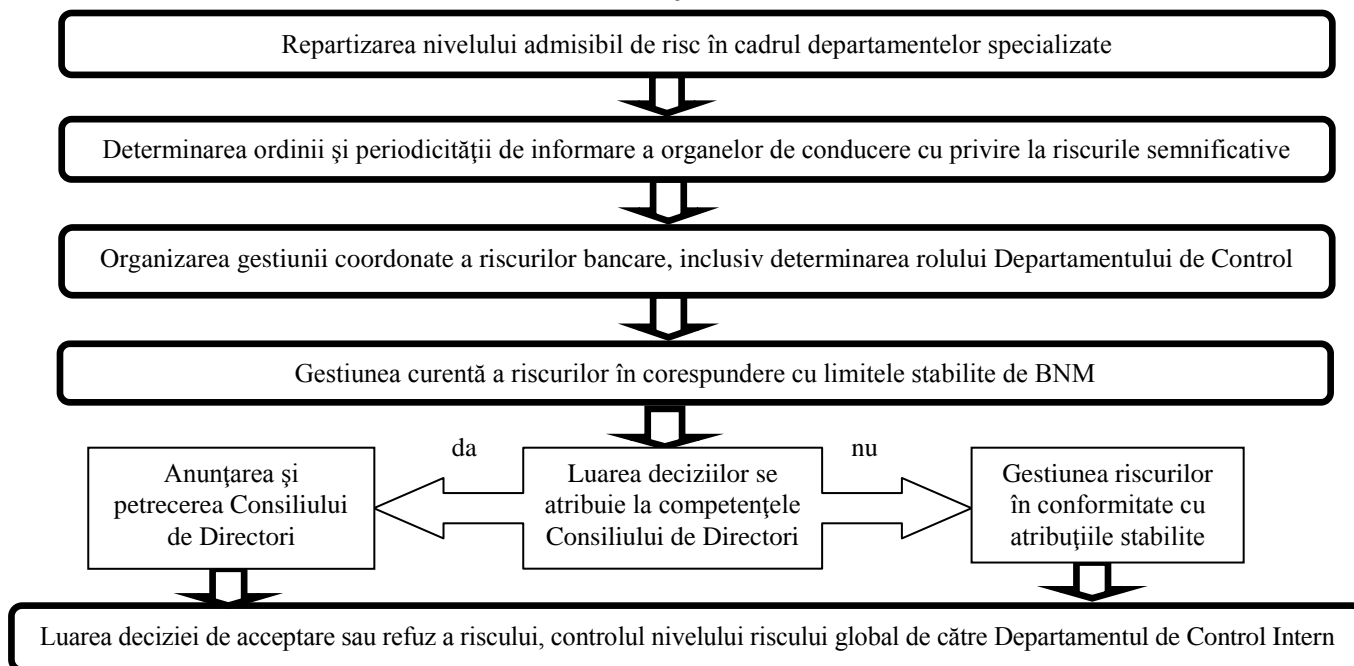
În cadrul realizării de către consiliul de directori a atribuțiilor sale în corespundere cu regulamentele interne acesta:

- aprobă nivelul acceptabil al riscului global pe bancă și periodicitatea revizuirii lui;
- aprobă politica de limitare a expunerii la riscurile bancare a tuturor operațiunilor bancare și efectuarea controlului asupra elaborării de către organele executive a regulilor și procedurilor necesare pentru respectarea politicii bancare;
- revizuire periodic mărirea limitelor interne și corespunderea lor cu strategia de dezvoltare a băncii, a particularităților de prestare a serviciilor noi;
- aprobă lista operațiunilor bancare și altor produse bancare, pentru care este necesară realizarea evaluării calității gestiunii corporative.

Membrii consiliului de directori și a altor organe executiv ale băncii poartă răspundere asupra rezultatelor gestiunii riscurilor bancare. În legătură cu aceasta consiliul de directori al băncii urmează să organizeze și coordoneze gestiunea tuturor riscurilor la care este expusă banca. În acest context, ca obiective principale se conturează următoarele:

- a) necesitatea creării subdiviziunilor specializate a băncii sau pregătirea unui specialist – risc managerului, responsabil de gestiunea riscurilor, inclusiv evaluarea totală a lor, monitorizarea permanentă a pozițiilor riscante ale băncii și elaborarea recomandărilor de soluționare a problemelor în domeniul gestiunii riscurilor bancare;
- b) coordonarea activității subdiviziunilor specializate a băncii, responsabile de administrarea riscurilor și a Departamentului de Control Intern;
- c) identificarea rolului Departamentului de Control Intern în gestiunea curentă a riscurilor pe segmentul de coordonare a activității cu organele executive ale băncii și subdiviziunilor sale, care evaluează expunerea la risc a băncii în limitele atribuțiilor sale, specificate în regulamentele interne.

Procesul de gestiune a riscurilor de pe poziția gestiunii corporative a băncii licențiate poate fi prezentat sub formă de algoritm, reflectat în figura 1.



**Figura 1. Algoritmul procesului de management al riscurilor în cadrul gestiunii corporative**

*Sursa: adaptat de autor în baza sursei 3*

Două dintre cele mai importante mecanisme de guvernare corporativă internă care sprijină cadrul global de gestionare a riscurilor sunt instituirea unui manager independent pentru riscuri și/sau a Departamentului de gestionare a riscurilor, care să fie responsabil de supraveghere pentru toate riscurile asumate de bancă. Necesitatea ca aceste două mecanisme de guvernare corporativă a riscurilor să fie constituite și consolidate a devenit primordială în perioada post-criză. O mare parte a băncilor nu au avut departamente de gestiune a riscurilor în echipele lor până la criză și nici nu a fost clar definită independența acestora.

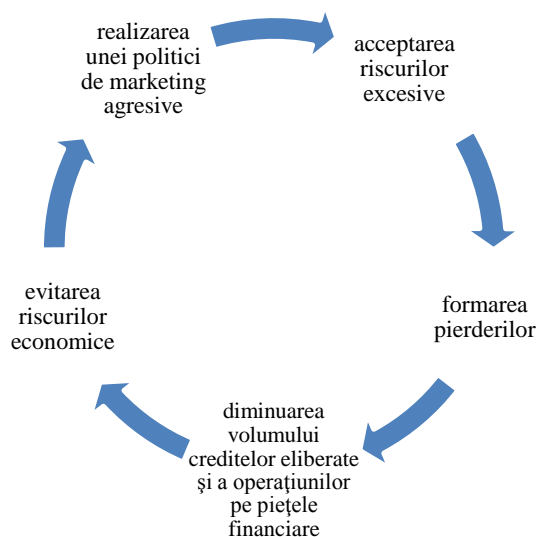
Constatările din literatura empirică sugerează că băncile trebuie să îmbunătățească în mod semnificativ cadrul și calitatea funcției de gestionare a riscurilor, deoarece criza a evidențiat importanța guvernării riscurilor în bănci.

Gestiunea curentă a riscurilor operațiunilor bancare ține de responsabilitatea organelor executive ale băncii care în baza instrucțiunilor interne verifică respectarea limitelor pentru diverse riscuri.

Conform practicii internaționale a risc-managementului financiar, principalul scop al funcției de gestiune a riscurilor constă în determinarea limitelor riscului și asigurarea respectării continue a limitelor impuse. Evaluarea riscului acceptat servește bază pentru repartizarea optimă a resurselor bancare, ținând cont de risc în scopul formării tarifelor pentru serviciile prestate de bancă și evaluarea rezultatelor activității bancare.

Elaborarea instrucțiunilor interne pentru evaluarea, gestiunea și controlul riscului se bazează pe respectarea următoarelor principii:

1. Scopul final al gestiunii riscurilor nu constă în minimizarea sau evitarea lor ci în acceptarea lor în acel volum și pentru acele operațiuni care îi vor permite băncii să promoveze o politică eficientă de plasare a resurselor financiare pentru menținerea rentabilității și a lichidității activelor. Orientarea spre minimizarea riscurilor are legătură directă cu așa numitul „cerc vicios” al riscului, prezentat în figura 2.



**Figura 2. „Cercul vicios” al riscului**

*Sursa: adaptat de autor în baza sursei 3*

Acest cerc vicios poate fi rupt doar prin refuzul de la concepția de minimizare a riscului în schimbul unei gestiuni active de preîntâmpinare a expunerii la risc în dependență de factorii cu acțiune internă și externă asupra activității bancare.

2. În cadrul sistemului de gestiune a riscului operațiunilor active acceptarea riscurilor noi se realizează în funcție de limitele acceptate de bancă. Metodologia de gestiune a riscurilor bancare trebuie să asigure monitorizarea permanentă a riscurilor acceptate și corectarea volumului riscurilor în cazul apariției situațiilor de instabilitate financiară. Conform practicii de risk management există următoarele posibilități de gestiune a riscurilor bancare:

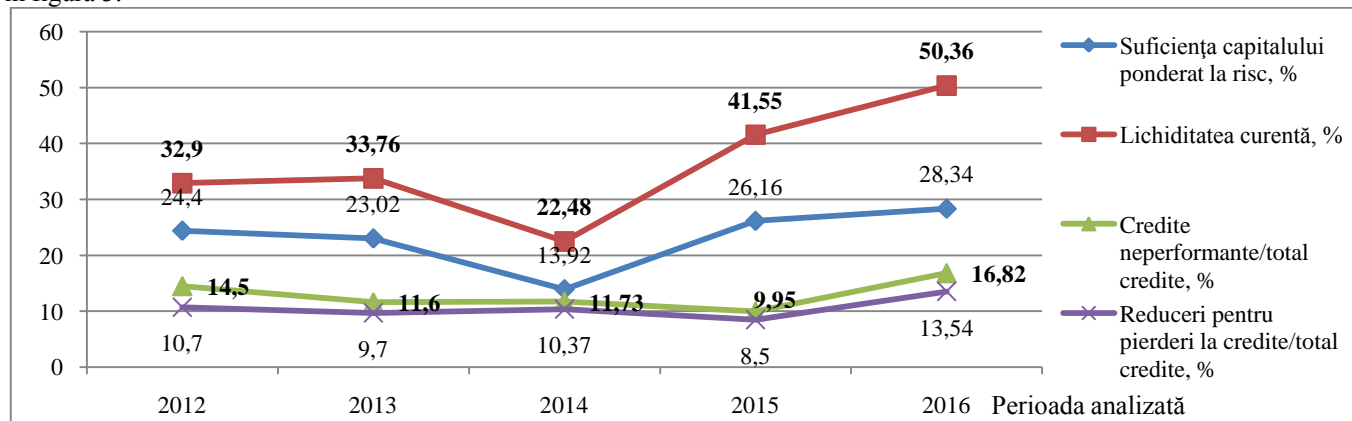
- asigurarea riscurilor, prevede implementarea unor măsuri preventive de apariție a evenimentelor asigurate;
- formarea rezervelor în activitatea bancară este una din principalele metode de gestiune a riscului global, care nu poate fi transferat asiguratorului sau garantului;
- hedging-ul reprezintă o metode de protecție contra pierderilor posibile prin încheierea contractelor de transfer a riscului către persoanele care doresc să-l preia;
- diversificarea riscului este una din posibilitățile de minimizare a expunerii totale la risc a băncii prin repartizarea eficientă a resurselor financiare libere;
- gestiunea activelor și pasivelor urmărește posibilitatea de echilibrare a activelor și obligațiunilor cu scopul de a reduce la minim fluctuațiile costului net al portofoliului;
- evitarea riscului prin realizarea unor analize minuțioase a operațiunilor bancare și refuzul de a se implica în operațiuni cu un grad de risc sporit;
- respectarea limitelor impuse de BNM la operațiunile riscante.

Realizarea gestiunii riscurilor bancare la nivelul băncilor licențiate din Republica Moldova are ca obiectiv principal respectarea limitelor implementate de supraveghetorul principal: BNM. Astfel, per sistem bancar se urmărește activitatea băncilor în domeniul expunerii la riscul de credit, riscul de lichiditate, riscul valutar și cel de piață în baza datelor prezentate în rapoartele financiare.

3. Integrarea metodelor de gestiune a riscurilor cu cerințele prudențiale referitoare la activitatea bancară. Conform legislației în vigoare, impuse de BNM, sistemul de restricții cu privire la activitatea băncii prevede:

- restricții cu privire la suficiența capitalului, valoarea căruia nu trebuie să fie mai mică de 16% [2];
- restricții cu privire la limita de lichiditate care include 3 principii:
  - a) principiul I – coeficientul lichidității pe termen lung  $\leq 1$ ;
  - b) principiul II – coeficientul lichidității curente  $\geq 20\%$ ;
  - c) principiul III lichiditatea pe benzi de scadență până la o lună; 1-3 luni; 3-6 luni; 6-12 luni și peste 12 luni, exprimată ca raport între lichiditatea efectivă și lichiditatea necesară pe fiecare bandă de scadență, nu trebuie să fie mai mică decât coeficientul stabilit de Regulamentul cu privire la lichiditatea băncii. Principiul III urmează să fie calculat ca raportul dintre lichiditatea efectivă și lichiditatea necesară pe fiecare bandă de scadență și nu trebuie să fie mai mic de 1 pe fiecare bandă de scadență. În cazul înregistrării unui excedent de lichiditate în oricare dintre benzile de scadență, cu excepția ultimei benzi, acesta se va adăuga la nivelul lichidității efective, aferent benzii de scadență următoare [1];
- restricții cu privire la riscul asumat (limitarea inclusiv a riscului de credite);
- restricții cu privire la implicarea în operațiuni frauduloase (spălarea banilor) [2];
- restricții de ordin general (fiscal, judiciar) etc.

În acest context, este necesar să analizăm respectarea normativelor de către sectorul bancar în funcție de datele prezentate în figura 3.



**Figura 3. Evoluția în dinamică a indicatorilor financiar per sector bancar**

*Sursa: elaborat de autor în baza datelor [www.bnm.md/md/financial\\_indices\\_of\\_bank\\_system](http://www.bnm.md/md/financial_indices_of_bank_system) (vizitat pe 25.06.2017)*

Astfel, în baza datelor din figura 3, constatăm că valorile înregistrate pentru suficiența capitalului ponderat la risc sunt mai mari decât limita recomandată de BNM în perioada anilor 2012 – 2013 și 2015 – 2016 și doar în anul 2014 aceasta este mai mică vizavi de normativul stabilit de BNM din cauza furtului ce a avut loc la finele anului.

Valorile lichidității curente pentru perioada cercetată sunt mai mari comparativ cu cele recomandate de BNM pentru toată perioada, însă prezintă un trend ce indică creștere în anii 2012 – 2013 și 2014 – 2016, dar pentru anii 2013 – 2014 se observă o diminuare considerabilă de la 33,76% la 22,48% pe fundalul evenimentelor negative din anul 2014.

Indicatorii riscului de credit prezintă un trend oscilatoriu în perioada analizată, datorită modificărilor ce s-au înregistrat în cadrul sectorului bancar, însă pentru anul 2016 situația este una mai periculoasă, deoarece s-au înregistrat creșteri considerabile atât pentru raportul credite neperformante la total credite cât și reduceri pentru pierderi la credite raportate la total credite.

4. Evaluarea riscurilor bancare trebuie să conțină obligatoriu valori cantitative, pentru a compara în dinamică expunerea băncii la risc în funcție de operațiunile realizate;

5. Gestiunea riscurilor bancare urmează să fie realizată în baza unei metodologii ce include:

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

- existența unui departament specializat în gestiunea riscurilor bancare;
- implementarea unor metode moderne de evaluare a riscurilor;
- posibilitatea comparării riscurilor cu valorile normative recomandate de BNM.

Actualmente, băncile își configurează un profil propriu de risc, determinând obiectivul și strategia de minimizare pentru fiecare risc important. Băncile stabilesc categoriile de riscuri pe care sunt gata să le accepte, precum și limita de la care un risc este evaluat ca fiind important. În stabilirea riscurilor se ține cont de natura, dimensiunea și complexitatea activității băncilor. Strategia societăților bancare privind administrarea riscurilor semnificative trebuie să determine raportul dintre risc și profit pe care banca îl consideră acceptabil, în condițiile asigurării continuității activității bancare sănătoase și prudente.

În concluzie la cele prezentate în acest studiu, menționăm că problemele fundamentale care stau în atenția sectorului bancar privesc atât dezvoltarea și creșterea eficienței acestuia, cât și restructurarea și soluționarea deficiențelor constatate. Astfel, limitele determinate de BNM prevăd stabilirea unor restricții care vin să soluționeze problemele specifice sectorului bancar, încălcarea cărora poate afecta activitatea băncii și în final servește în calitate de amenințare pentru sectorul bancar al Republicii Moldova.

**REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:**

1. Regulamentul Băncii Naționale a Moldovei cu privire la lichiditatea băncilor comerciale al Republicii Moldova nr. 24 din 9.08.1997. În: *Monitorul Oficial al Republicii Moldova*. 1997, nr. 64-65 din 02.10.1997 (cu modificările și completările ulterioare).
2. Regulamentul cu privire la suficiența capitalului ponderat la risc, aprobat prin Hotărârea Consiliului de administrație al Băncii Naționale a Moldovei nr. 269 din 26.10.2001. În: *Monitorul Oficial al Republicii Moldova*. 2001, nr. 130/310 din 14.12.2001 (cu modificările și completările ulterioare).
3. Large Bank Supervision: Controller's Handbook: Controller of the Currency. Administrator of National Banks, USA, 1996. p. 47.

**OPTIMIZAREA MODELULUI DE AFACERİ ÎN CADRUL BĂNCII**

*GĂNESCU Cristina, dr., conf. univ.,  
 Universitatea „Constantin Brâncoveanu”, Pitești  
 POSTOLACHE Victoria, dr., lect. univ.,  
 Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți*

**Abstract:** *The issue of the commercial bank's business model is one vast, given the complexity of banking activity alike actual financial and economic context, defined for commercial banks in Moldova among other factors of influence and the recent global financial crisis, during an European integration banking process. From this perspective complex systems sometimes seem too chaotic to be able to recognize in them a pattern being even difficult to build valid universal templates, but possibly to determine specific influence factors on systems and to determine the influence of these factors on system. Management's opinion of a bank determines the application of a specific banking business model; the vision is influenced in turn by risk appetite and management of commercial bank.*

**Keywords:** *integrated business model, commercial bank, banking product, operating efficiency.*

Consolidarea concurenței inter-bancare, diversificarea produselor bancare și îmbunătățirea serviciilor bancare de calitate necesită pentru bănci un răspuns mai rapid la schimbările care au loc. În consecință, este nevoie de instrumente și metode care pot ajuta băncile să devină mai eficiente.

Obiectivul principal al cercetării este de a evalua aspectele teoretice și practice ale modelului de business al băncilor comerciale și a căilor de perfecționare a acestuia în condițiile unui proces de integrare europeană, de la o concurență restrânsă specifică unui sistem național la o concurență mai amplă, specifică unui sistem integrat. determinarea unor factori cu incidență asupra modelului de business bancar și a unor tendințe de îmbunătățire a modelului de business al băncilor comerciale.

Modelarea unui plan de business bancar trebuie realizată în corelație strânsă cu obiectivul urmărit de managementul băncii, dacă managerul își propune dublarea profiturilor, în consecință își va asuma un risc mai mare, iar dacă acesta își propune o strategie de dezvoltare pornind de la minimizarea riscurilor, profiturile vor fi mai mici dar sigure.

Orice entitate supraviețuiește în interdependență cu mediul intern și extern din care face parte, ca urmare a unei bănci există în relație cu cei din jur. Din acest punct de vedere se remarcă două tendințe majore în dezvoltarea unui model de business la începutul secolului XXI: dezvoltarea unei afaceri durabile și guvernanta corporativă. Pentru obținerea unei eficiențe sporite, mai ales în piețele integrate ca cea specifică Uniunii Europene, băncile sunt obligate să fie foarte atente la cele mai bune practici. Dar totodată creșterea concurenței în aceste piețe duce la o creștere și a riscurilor asumate, de aici și practica autorităților de reglementare de a oferi un rol mai proeminent în reglementarea prudențială adecvării capitalului. Ca urmare a apărut firesc preocuparea unor autori în a studia în aceste ipoteze modelele de afaceri în cadrul băncilor.

În literatura economică actuală putem găsi mai multe definiții ale termenului „proces de business”, sintetizate în tabelul 1.

**Tabelul 1. Abordarea conceptuală a noțiunii de „proces de business”**

Autori	Definiții
Hammer M., Champy J.	Totalitatea acțiunilor în care la intrare se utilizează unul sau mai multe resurse, și ca urmare a acestei activități la ieșire, este creat un produs, ce reprezintă valoare pentru consumator [1].
Davenport T.	Mai multe etape interne (activități), pornind de la una sau mai multe intrări și terminând cu crearea de produse cerute de client, inclusiv satisfacerea costului, durabilitate și calitatea serviciilor [2].
Porter M. E.	Totalitatea de acțiuni care produce un rezultat (produs sau serviciu) și care are o valoare pentru client [3].
Hammer M., Stanton S. A.	Totalitatea de sarcini de lucru ordonate în mod specific în timp și spațiu, cu indicarea începutului și sfârșitului, definirea precisă a intrărilor și ieșirilor [4].
Peppard J., Rowland P.	Serii logice de acțiuni interdependente care utilizează resursele companiei pentru a crea sau a primi în viitorul apropiat sau previzibil a unor ieșiri măsurabile, utile pentru clientul, cum ar fi un produs sau un serviciu [5].
David J. Teece	Activități echilibrate, interdependente, având o finalitate, care în baza unei anumite tehnologii transformă intrările în ieșiri, care reprezintă valoare pentru consumator [6, p. 179].

*Sursa: elaborat de autor în baza studiilor menționate*

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Astfel, cele mai multe dintre definițiile enumerate în tabelul 1 accentuează orientarea organizării procesului de business spre obținerea rezultatului final și satisfacerea nevoilor clienților, și nu pentru a îndeplini anumite funcții. Alți autori definesc procesul de business în calitate de concentrare a atenției asupra structurii sale interne. În rezultatul celor prezentate menționăm că procesul de business reprezintă o simbioză dintre realizarea nemijlocită a funcțiilor și obținerea rezultatului final favorabil.

Literatura de specialitate descrie mai multe tipuri de procese de business, fiind identificate șase grupe principale, descrise în tabelul 2.

**Tabelul 2. Tipuri de procese de afaceri în cadrul unei bănci**

Tipuri de procese de business	Caracteristici	Exemple de procese de business într-o bancă comercială
De bază	Axat pe nevoile clienților băncii prin oferirea de produse bancare și servicii bancare, și anume creează în mod direct o valoare pentru client prin utilizarea unei resurse	Procesul de creditare, deservirea de depozite, servicii de numerar către persoanele juridice și persoanele fizice, realizarea operațiunilor de schimb valutar ș.a.
Însoțitoare	Axat pe fabricarea produsului sau a serviciilor care sunt rezultatele activităților conexe ale organizației și care generează venituri	Marketing, îmbunătățirea calității
Auxiliare	Concepute pentru funcționarea normală a proceselor de bază care nu creează valoare pentru client în mod direct, ci de regulă, sunt obligatorii sau necesare pentru operarea și punerea în aplicare a proceselor de afaceri de bază ale unei bănci comerciale	Tehnologii informaționale, logistica, softuri contabile ș.a.
De furnizare	Concepute pentru asigurarea proceselor principale și asociate și se concentrează pe susținerea caracteristicilor lor universale	IT, software și comunicații, suport juridic, sprijin administrativ și economic, asigurarea securității
Procese de gestiune	Acesta acoperă întreaga gamă a funcțiilor de conducere la nivelul fiecărei afaceri și la nivel de sistem de proces de afaceri în ansamblul său	Managementul resurselor umane, finanțe, marketing, managementul riscului, rețeaua de sucursale, active și pasive, managementul strategic
Procese de dezvoltare	Procese de îmbunătățire a bunurilor produse sau servicii, dezvoltarea tehnologică, modificarea echipamentelor, procese inovative	Perfecționarea managementului și controlului, dezvoltarea de noi produse bancare

*Sursa: adaptat de autor în baza 6, p. 180*

Modelarea businessului, într-o formă sau alta, se realizează în toate băncile comerciale, singura diferență constă în nivelul de dezvoltare și profunzimea acestor activități. Băncile comerciale, pe măsura dezvoltării sale sunt conștiente de necesitatea formalizării activităților și în consecință apare necesitatea de construire a unui model de afaceri integrat. Astfel, beneficiile și avantajele pe care le obțin băncile sunt:

1. Modelul de afaceri integrat este foarte important pentru fuziuni și achiziții de bănci, deoarece băncile dispun de structuri organizatorice diferite, procese de business proprii, strategii și alte activități care pot genera piedici în astfel de procese. În fuziuni și achiziții, este necesară îmbinarea acestor elemente, reorganizarea acestora și, în cazul în care acestea nu sunt formalizate sub forma unui model de afaceri, activitatea în continuare devine destul de problematică;

2. Modelul integrat de business este foarte important pentru deschiderea de noi filiale. De regulă, în băncile de succes moderne se creează un model, care include procesele de afaceri ale filialei, structura ei organizatorică, construcția sistemelor informatice și a resurselor operaționale, schema de interacțiune a filialei cu sediul central. Astfel, un model de business integrat facilitează și accelerează procesul de deschidere a noi filiale, creșterea stabilității și calității funcționării acestora;

3. Modelul integrat de business este deosebit de eficient în calitate de instrument ce generează dezvoltarea băncii, creșterea transparenței și a gestionării eficiente. Grație modelului, problemele de dezvoltare pot fi rapid rezolvate rapid și eficient: automatizare eficientă, selectarea corectă și motivarea personalului, dezvoltarea și lansarea de noi produse și servicii etc.;

4. Modelul integrat de business este un pas semnificativ către construcția și certificarea standardelor de management al calității ale băncii în conformitate cu sistemul ISO 9000, pentru a îmbunătăți imaginea și a spori valoarea de piață a băncii;

5. Modelul integrat de afaceri reprezintă unul dintre factorii-cheie de succes în punerea în aplicare a strategiei băncii, din moment ce strategia se conectează cu toate elementele și sistemele de control (proces de afaceri, resurse umane, management de proiect, sistemul IT etc.);

6. Modelul integrat de business datorită existenței reglementărilor, regulilor, permite eliberarea managerilor de la realizarea unor funcții de rutină pentru a lua decizii corecte de gestiune în timp util.

După cum a fost menționat anterior, stabilirea unui model integrat de afaceri este importantă și profitabilă pentru bancă, dar, în cazul în care fiecare bancă va porni de la zero pentru a construi un model, realizarea dată va fi irațională. Fiecare bancă este unică, fiecare are diferențe și avantaje competitive, însă, toate băncile comerciale pot identifica elemente comune în gestionarea și exploatarea sa. În primul rând, aceste procese sunt determinate de cerințele și reglementările comune ale Băncii Naționale Moldovei. În al doilea rând, întregul sector financiar și sectorul bancar a acceptat, în general, standarde comune, principii de funcționare și de succes, soluții practice. Astfel, putem vorbi despre necesitatea unui model integrat de afaceri tipic al unei bănci comerciale.

Modelul integrat de afaceri tipic al băncii comerciale este un instrument eficient informațional și un instrument metodologic pentru formalizarea și îmbunătățirea activității bancare. El este aplicabil atât pentru băncile care încep descrierea de la zero a proceselor de afaceri și formalizarea activităților cât și pentru băncile, care continuă să actualizeze și să îmbunătățească nu doar procesele de business deja descrise, dar și alte elemente ale afacerii.

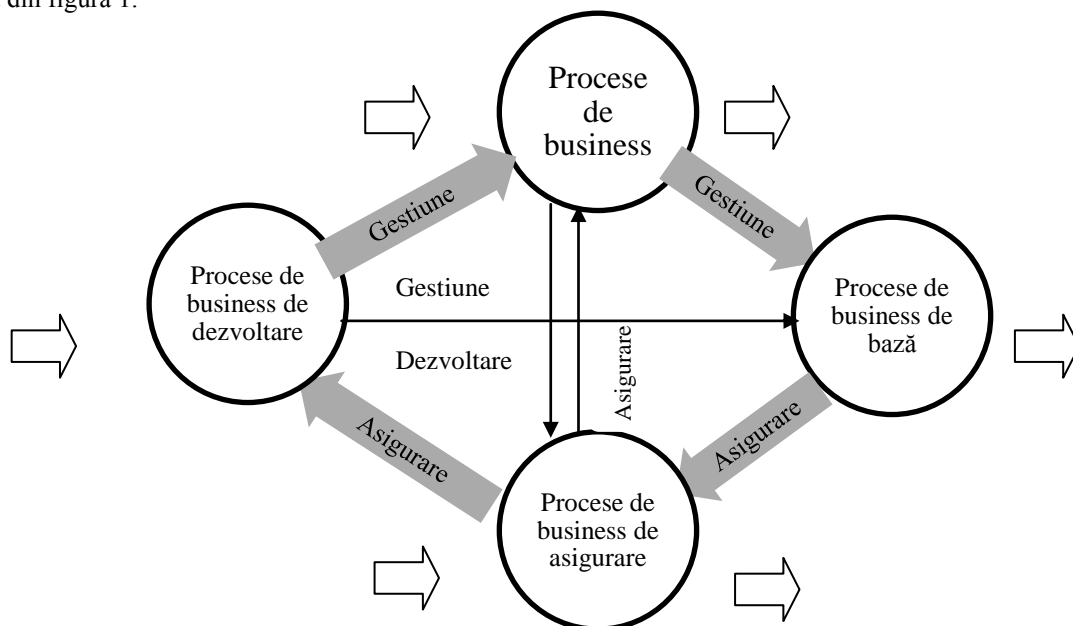


Implementarea unui model integrat de afaceri tipic permite băncii următoarele:

- reducerea semnificativă a timpului și costurilor pentru proiectul de formalizare și optimizare a dezvoltării organizaționale și de altă natură;
- proiectarea rapidă și mai eficientă a produselor / serviciilor noi și a proceselor de afaceri;
- introducerea activităților și practicilor de succes ale băncii;
- îmbunătățirea calității serviciilor bancare și a operațiunilor interne;
- îmbunătățirea eficienței și calității deciziilor de management.

Modelul de afaceri al băncii este format din patru grupuri de modele, în conformitate cu sistemele de management de bază în bancă: managementul strategic, managementul afacerilor proceselor, managementul resurselor umane și structura organizatorică, managementul calității. În fiecare grup sunt incluse diferite modele de afaceri cu privire la aspecte specifice care corespund grupului, sistemului de gestiune. Al cincilea grup „Obiectele de activități și resurse” este o componentă a diferitelor modele de afaceri auxiliare.

Procesele de afaceri din bancă sunt împărțite în procese de bază și auxiliare, de asigurare și de dezvoltare, după cum se observă din figura 1.



**Figura 1. Divizarea proceselor de business bancar**

*Sursa: elaborat de autor*

Procesele de bază sunt direcționate spre satisfacerea nevoilor clienților băncii prin oferirea de produse bancare și servicii bancare performante. La ele se referă:

- creditarea;
- deservirea depozitelor și a cardurilor;
- servicii de decontare pentru persoane juridice și fizice;
- operațiuni de schimb valutar;
- servicii de depozitare;
- servicii de gestionare a activelor;
- servicii de brokeraj intermediar;
- păstrarea obiectelor de valoare și a documentelor în safeuri individuale;
- factoring și forfetare;
- informare și comunicare, precum și servicii financiare;
- leasingul financiar;
- investiții de proiect;
- garanții pentru terțe părți;
- operațiuni cu metale prețioase.

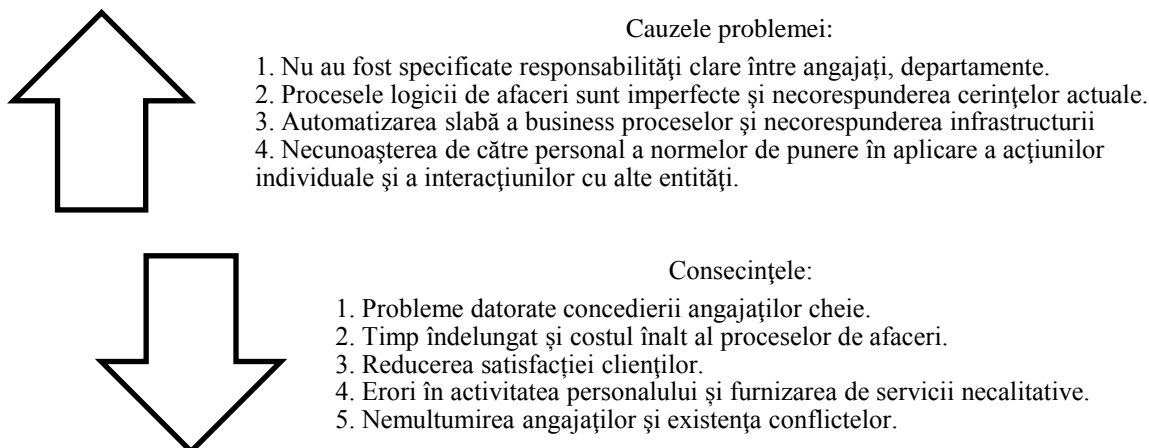
Procesele auxiliare sunt concepute pentru funcționarea normală a proceselor de bază. Ele nu produc în mod direct valoarea adăugată, însoțesc procesele de bază, generează date, informații sau proceduri administrative obișnuite. Procesele auxiliare includ:

- colectarea și întreținerea fluxurilor de numerar;
- activități de informare și consiliere;
- contabilitate și raportare;
- cercetarea de marketing a pieței serviciilor financiare;
- activități realizate în interiorul băncii.

Totodată, în cadrul proceselor de afaceri din bancă este necesară revizuirea sistematică a componentelor nu doar a proceselor de bază dar și a celor auxiliare pentru a identifica posibilele modificări cu impact pozitiv asupra imaginii băncii și a indicatorilor de performanță bancară. Modificările pot include o varietate de direcții:

- restructurarea;
- construirea unui nou concept de relații, motivație și de gestionare a băncii;
- schimbarea și recalificarea specialiștilor;
- modernizarea bazei tehnologice și informaționale;
- re-ingineria activității principale și auxiliare a proceselor sistemului de management, în conformitate cu obiectivele strategice.

Principala problemă în domeniul bancar constă în neformalizarea proceselor de afaceri ale băncii, iar conținutul acestei probleme și consecințele sunt prezentate în figura 2.



**Figura 2. Cauze și consecințe ale neformalizării proceselor de afaceri ale băncii**

Păstrarea unei poziții stabile pe piața financiară într-un mediu competitiv necesită o îmbunătățire continuă a produselor și serviciilor bancare, dezvoltarea unor programe de economii și de creditare integrate, pentru a răspunde nevoilor unor categorii specifice, bine definite ale clienților existenți și potențiali. Această abordare a activităților bancare, pe de o parte, implică restructurarea proceselor-cheie de business ale băncii, în conformitate cu strategia centrata pe client, managementul relațiilor cu clienții, bazat pe acumularea și analiza informațiilor despre fiecare client potențial. În acest context este necesară implementarea unor noi procese sau modele de afaceri care ar răspunde prompt la necesitățile băncii.

În urma celor relatate menționăm că descrierea și optimizarea proceselor de afaceri afectează în mod direct eficiența operațională și strategică a băncii, afectând în cele din urmă, profitabilitatea și ratingurile bancare. Ar trebui remarcat faptul că problema descrierii și optimizării proceselor de afaceri bancare nu poartă caracter unic ci un caracter iterativ (periodic), deci este important să dispunem de toate tehnicile și tehnologiile necesare. Periodicitatea este legată de faptul că se schimbă cerințele clienților, are loc schimbarea pieței, a reglementării etc. Astfel de modificări necesită o monitorizare și actualizare continuă a proceselor de afaceri.

Desigur că realizarea celor enunțate nu se va executa fără prezența transparenței la nivel de afaceri bancare, fiind valorificat și impactul guvernantei corporative asupra dezvoltării unei afaceri durabile. În acest sens, putem recomanda următoarele soluții care ar caracteriza un business bancar performant:

1) majorarea stabilă a veniturilor și profitului (prin minimizarea costurilor, care au incidență majoră în activitatea bancară: deservirea creditelor neperformante, utilizarea corectă a capitalului bancar) în funcție de abordarea integrată a eficienței activității bancare și a impactului negativ al prezenței riscului de credit și a riscului de capital;

2) perfecționarea continuă a calității bilanțului în baza reglementărilor existente;

3) crearea infrastructurii necesare care ar determina un model de business aplicabil tuturor băncilor comerciale, universal valabil.

Procesul de afaceri bancare urmează să se realizeze continuu și să cuprindă nu doar direcțiile proprii de activitate, dar și interacțiunea cu partenerii și clienții săi, având ca feedback realizarea obiectivelor pe termen scurt (majorarea veniturilor, reducerea cheltuielilor) și lung prin crearea și implementarea unei infrastructuri flexibile ce ar permite modificarea strategiilor în funcție de conjunctura economică.

#### **REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:**

1. Hammer M., Champy J. 1993. *Reengineering the corporation: A manifesto for business revolution*. HarperCollins Publishers, Inc., p. 27
2. Davenport T. 1993. *Business Innovation, Reengineering Work through Information Technology*. Boston: Harvard Business School Press, p. 54.
3. Porter M. E., Millar V. E. 1985. How Information Gives You Competitive Advantage. *Harvard Business Review*. 85. July – August, p. 149-160.
4. Hammer M., Stanton S. A. 1995. *The Reengineering Revolution: A Handbook*. L.: Harper Collins Business, p. 155.
5. Peppard J., Rowland P. 1995. *The Essence of Business Process Reengineering*. England: Prentice Hall Hemel Hempstead, p. 89.
6. Teece D. J. 2010 *Business Models, Business Strategy and Innovation*. Long Range Planning, 43, p. 172-194.

ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА В СТРУКТУРЕ МОДЕРНИЗАЦИИ  
КООПЕРАТИВНОГО СЕКТОРА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

СКЛЯР Георгий Павлович, д.э.н., профессор,  
ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»  
МОКЕРОВА Наталья Валентиновна, соискатель,  
ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»

**Abstract:** *The article is devoted to the analysis of theory about cooperation in the study context of the national economy modernization components as, at first, the formation of social capital cooperation, development of partnership relation and, secondly, the limits of consumer cooperation, to adapt it to the sphere of rural green tourism in Ukraine, performing the task of task of combating poverty and ensuring socio-economic security of country.*

**Keywords:** *consumer co-operation, social capital, partnership relationships, tourism.*

На современном этапе развития экономики хозяйствующие субъекты какой-либо формы собственности, организационно-правового статуса и отраслевой направленности функционируют в жесткой конкурентной среде. В этих условиях эффективность их производственной деятельности напрямую зависит от наличия экономических ресурсов, которые подразделяются на природные, включая землю, финансовые и трудовые. Наряду с экономическими факторами, доверие и сотрудничество, нормы и ценности трансформируются в социальный капитал и наравне с другими формами капитала (включая человеческий и интеллектуальный), продуцируют конкурентные преимущества субъектов рыночных отношений. Вместе с тем, отечественная хозяйственная практика демонстрирует очевидный дефицит организационно-экономических механизмов содействия формированию социального капитала субъектов хозяйствования, что вынуждает современных ученых обратиться к теории и опыту практического обеспечения жизнедеятельности указанных хозяйствующих субъектов в контексте интеграции в ЕС.

В этой связи целесообразно отметить, что изучение процессов европейской интеграции обуславливает необходимость восприятия реалий нового экономического порядка, формирования механизмов взаимодействия на основе партнерства и кооперации. Формирование приоритетов, достижение главных целей и реализация направлений деятельности в структуре европейской модернизации предусматривает трансформацию стратегии отдельных стран. Восприятие идеи именно европейской модернизации отвечает последовательности исторического развития кооперации, вектору и условиям распространения идеи кооперации как продукта западной цивилизации на этническое украинское пространство. Поэтому нам представляется возможным, в пределах этой статьи, сосредоточиться на проблемах исследования таких важных компонентов модернизации кооперативного сектора национальной экономики как, во-первых, формирование социального капитала потребительской кооперации и, во-вторых, расширение экономических пределов развития потребительской кооперации, ее адаптации к условиям сферы сельского зеленого туризма.

Анализ последних опубликованных результатов исследований современных ученых позволяет утверждать, что явления социального капитала возникают (или не возникают) в результате взаимодействия между участниками взаимоотношений и свидетельствуют об их уровне и качестве. Эти явления могут ускорять и улучшать, повышать эффективность и результативность отношений, продуктивных по отношению к их агентам. При этом следует признать, что указанный подход является достаточно широким и абстрактным и, с экономической точки зрения, также обладает методологическими недостатками. Поэтому, данный подход, во-первых, подлежит конкретизации в зависимости от объекта применения (в нашем случае объекта кооперативных систем), и во-вторых, требует надлежащего согласования с основными положениями теории капитала в части его свойств.

Учитывая условия и современные тенденции развития кооперативных систем, отношения между участниками кооперативного движения нацелены на реализации кооперативной идеи и основываются на принятии ценностей кооперации и соблюдении кооперативных принципов. Не менее важным для понимания сущности социального капитала потребительской кооперации представляется положение о том, что сферу развития идеи потребительской кооперации и сферу носителей кооперативных идей в широком смысле формируют отношения между людьми-членами потребительского общества. Поэтому ключевую роль в формировании социального капитала потребительской кооперации играет национальное и международное кооперативное движение, которое инициирует возникновение и поддержку связей между всеми его участниками – физическими и юридическими лицами, их объединениями и т.д. На основании этого закономерно, на наш взгляд, рассматривать социальный капитал потребительской кооперации как систему внутренних и внешних хозяйственных отношений и связей, которые основаны на кооперативных принципах и ценностях, реализуют суть понятий взаимопомощи, доверия и ответственности на основе социального партнерства в социальной и производственной (торговой) сетях.

Дальнейший теоретический экономический анализ категории «социальный капитал потребительской кооперации» позволил из множества его свойств выделить общие (позволяющие отнести социальный капитал к экономической категории «капитал») и специфические (отличающие форму социального капитала от других форм капитала) свойства. В специальных литературных источниках традиционно к общим свойствам социального капитала относят ограниченность, возможность инвестирования в ожидания будущих доходов, самовозрастание стоимости, участие в формировании стоимости других благ, ликвидность и способность к конвертации. При этом следует отметить, что некоторые из общих свойств социального капитала проявляет особым образом. В частности, результаты использования социального капитала, также как создаваемые с его участием блага, имеют материальную и нематериальную природу. В связи с этим измерение и оценка показателей использования социального капитала затруднены. Современные авторы также отмечают, что самовозрастание стоимости социального капитала происходит в процессе его потребления и только за счет тех связей, которые содействуют достижению определенной цели, т.е. являются по-

лезными связями. В свою очередь, это означает, что не все связи субъекта экономики содействуют формированию социального капитала и могут быть засчитаны в состав его элементов. Таким образом, с учетом общих свойств социального капитала, предлагаем внести дополнения и определить его как отношения социально-коммуникативной деятельности, направленные на формирование добавленной стоимости (ценности), которые обеспечивают их участникам достижения материального и нематериального эффекта.

Среди специфических свойств социального капитала – его нематериальная природа, воплощение в структуре целесообразных отношений между экономическими агентами, частичное отчуждение, наиболее низкий, по сравнению с другими формами капитала, уровень ликвидности. Специфическим, по нашему мнению, свойством социального капитала является адаптивность к сознательному формированию и развитию связей и отношений с целью достижения ожидаемого эффекта. Кроме этого, опираясь на результаты эмпирических исследований, которые отмечают особенности формирования и конвертации социального капитала на уровне индивида, организации, региона, кластера, страны и т.д., приходим к теоретическому выводу о целесообразности расширения состава специфических свойств социального капитала путем дополнения качествами которые возникают в связи с конкретными условиями его функционирования. Для определения специфических свойств социального капитала потребительской кооперации следует, по нашему мнению, исходить из того, что потребительская кооперация основывается на добровольных кооперативно-хозяйственных договорных отношениях, направленных на реализацию социальной цели. Формирование таких отношений происходит по меньшей мере на двух уровнях – индивидуальном и корпоративном. При этом социальный капитал потребительской кооперации проявляет склонность к возрастанию за счет качества социального капитала индивидуальных участников кооперативных отношений и, одновременно, качества социального капитала участников кооперативных отношений более высоких уровней, тогда как обратная ситуация такого свойства во многих случаях не демонстрирует.

Изучения нами материалов научных исследований позволяет идентифицировать довольно развернутый перечень проявлений влияния норм, отношений и доверия на развитие социально-экономических систем. Исторические и генетические закономерности и противоречия развития социально-экономических систем дают основания утверждать, что конфигурация функций их социального капитала приобретает индивидуальные черты и может изменяться в зависимости от характера и масштабов проявления позитивных и негативных внутренних эффектов и внешних экстерналий. Осознание специфического характера функций социального капитала потребительской кооперации находит соответствующую аргументацию.

Во-первых, системообразующую роль в процессе формирования и развития потребительской кооперации играет кооперативная идея в сочетании с кооперативными принципами и ценностями, которые являются составляющими социального капитала кооперативных систем, обуславливают возможность доступа участников кооперативных отношений к ресурсам, объединенных для осуществления взаимовыгодной коллективной деятельности, обеспечивают организационное единство кооперативных формирований, содействуют сохранению их целостности. Таким образом, генетические особенности кооперативных систем позволяют синтезировать и отнести к приоритетным системообразующую функцию социального капитала потребительской кооперации.

Во-вторых, важной компонентой социального капитала потребительской кооперации являются отношения партнерства, которые обеспечивают, в том числе, реализацию принципа сотрудничества кооперативов. Формирование и использование социального капитала играет непосредственную роль в интеграционных процессах с участием различных видов кооперативов, что дает основание для выделения интеграционной функции социального капитала потребительской кооперации.

В-третьих, во исполнение принципа заботы о развитии местных сообществ, потребительская кооперация обеспечивает условия для объединения людей с целью улучшения их экономического и социального состояния, заботится об улучшении защиты прав членов потребительских обществ и работников кооперативных предприятий. Человеческая ценность выступает ключевым мотивом кооперативных систем к налаживанию партнерских связей и активного участия в разного рода интеграционных объединениях с другими субъектами хозяйствования, органами государственной исполнительной власти и местного самоуправления. Отношения взаимодействия и сотрудничества в направлении расширения кооперативной деятельности, создания рабочих мест, социальной защиты работников и членов потребительских обществ, протекции индивидуальных товаропроизводителей и мелких предпринимателей от монопольных структур, обеспечения населению возможности приобретения качественных и относительно дешевых товаров и услуг дают представление о механизмах реализации стабилизационной функции социального капитала потребительской кооперации.

В-четвертых, членство и межотраслевые связи обуславливают возможность доступа участников кооперативных отношений к ресурсам, объединенным для осуществления взаимовыгодной коллективной деятельности. Институт членства создает условия для формирования вертикальной и горизонтальной структуры кооперативных организаций, содействует сохранению их целостности и развитию. Укреплению и развитию структуры кооперативных систем содействуют межотраслевые связи, которые обеспечиваются наличием различных форм всестороннего и взаимовыгодного сотрудничества кооперативов разных видов, прежде всего сельскохозяйственных, обслуживающих и кредитных. За счет членства межотраслевых связей достигается организационная упорядоченность кооперативных формирований. Таким образом, социальный капитал является одним из инструментов координации деятельности кооперативов. Следовательно, координационная функция присуща социальному капиталу потребительской кооперации.

В-пятых, ценностная нацеленность кооперативного движения, культивирование кооперативных ценностей и поддержка имиджа кооперативов создают основу для формирования благоприятной, с точки зрения активизации интеллектуального и духовного потенциала человеческих ресурсов, атмосферы, что в конечном итоге превращается в весомый фактор эффективности кооперативной деятельности, повышения организационной устойчивости и конкурентоспособности кооперативных систем. На этой основе организационная культура является выразителем социокультурной функции социального капитала потребительской кооперации.

По нашему мнению, рассмотренные функции социального капитала потребительской кооперации являются приоритетными в общем перечне его функций, т.к. обусловлены генетическими особенностями кооперативных систем и определяют специфическую роль социального капитала в их функционировании и развитии. Это означает, что при условии целенаправленного сознательного формирования социальный капитал потребительской кооперации выполняет минимум пять специфических функций: системообразующую, интеграционную, стабилизационную, координационную и социокультурную. Вместе с тем, социальный капитал потребительской кооперации обеспечивает реализацию и других хозяйственных заданий, направленных на стимулирование развития, оптимизацию деятельности и управленческих функций, улучшение информационного обмена и коммуникации. Полифункциональность социального капитала позволяет рассматривать его как инструмент регулирования и координации хозяйственных и трудовых отношений в системе потребительской кооперации. Его функционирование обеспечивает стимулирование торговой и других видов хозяйственной деятельности кооперативов, что положительно сказывается на объемах дохода, содействует сокращению транзакционных расходов и, в конечном итоге, выступает фактором максимизации прибыли и повышение эффективности системы потребительской кооперации. В этой связи целесообразным направлением дальнейших исследований является обоснование показателей социальной ренты, под которой понимают отдачу от социального капитала в виде разных видов эффекта, применительно к потребительской кооперации.

Следует также отметить, что благодаря формированию, развитию и использованию социального капитала возможным и достижимым является расширение экономических пределов развития потребительской кооперации. Возникновение данной проблемы связано с необходимостью преодоления негативных тенденций в развитии потребительской кооперации – падение объемов хозяйственно-финансовой деятельности, сокращение численности работников и членов потребительских обществ. Последнее обстоятельство может привести к потере кооперативной идентичности потребительской кооперации Украины. Адаптация к новым видам экономической деятельности позволит, на наш взгляд, стать одним из важных направлений преодоления указанных негативных тенденций развития потребительской кооперации. При этом следует учесть, что в современных экономических условиях целесообразной является опора на определенные слои сельского среднего класса, т.к. преобладающая часть сельского населения состоит из бедных граждан и в результате, социально малоактивной, не способной к самореализации, к созданию новых или к поддержке действующих кооперативов, освоению новых видов экономической деятельности.

В условиях модернизации экономики, административно-территориальной реформы, формирования гражданского общества перспективным вектором развития потребительской кооперации, на наш взгляд, является ее адаптация к сфере туризма, который наделен функцией продвижения регионов. Соединению возможностей использования социального капитала в формате государственно-коммунально-частного партнерства способствует, например, личностная идентичность членов потребительской кооперации с владельцами усадеб сельского зеленого туризма. При этом следует отметить, что в структуре государственно-коммунально-частного партнерства возрастает значимость коммунальной и частной компонент.

По нашему мнению, в процессе формирования объединенных территориальных общин возрастает вероятность активизации творческого потенциала граждан, раскрытия их личностных устремлений. Возрастанию социального капитала индивида способствует реализация потенциала много векторного развития членов потребительских обществ, как: 1) членов объединенной территориальной общины – компоненты гражданского общества; 2) членов союза содействия развитию сельского зеленого туризма; 3) членов союза пчеловодов; 4) членов экологических организаций, а также других общественных объединений.

Таким образом, развитие отношений социального капитала потребительской кооперации способствует усилению ее конкурентоспособности путем расширения пределов экономической деятельности, освоению сферы сельского зеленого туризма с такими важными и актуальными его составляющими, как сельский социальный туризм и лечебный сельский туризм в формате антитерапии (использование целебных качеств продуктов пчеловодства, сон на ульях и т.д.). В целом следует отметить, что формирование социального капитала в структуре модернизации кооперативного сектора национальной экономики Украины позволяет обеспечить соответствующий уровень управленческой и экономической жизнеспособности потребительской кооперации в условиях развития процессов европейской интеграции.

#### **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:**

1. Модернізація туризмознавства: теорія і практика партнерства: монографія / [авт. кол.]; за заг. ред. Г. П. Скляр. – Полтава: ПУЕТ, 2015. – 372 с.
2. Мокерова Н. В. Інвестування соціального капіталу споживчої кооперації в розвиток сфери туризму / Н. В. Мокерова // Проблеми розвитку туристичного бізнесу: монографія / за заг. ред. Г. П. Скляра, В. Г. Шкарупи. – Полтава: ПУЕТ, 2013. – С. 119-127.
3. Федорченко В. К. Социальный туризм: реальность и перспективы / В. К. Федорченко // Наукові записки КУТЕП, – Вип. 17. – 2014. – Серія «Філософські науки». – С. 9-28.

#### **CREDITAREA BANCARĂ ÎN CONDIȚII DE CRIZĂ ÎN REPUBLICA MOLDOVA**

*ȘESTACOVSCAIA Angela, dr., conf. univ., USM*

**Abstract:** *The bank crediting is one the most important conditions of economic growth. In the present article main aspects of crediting development over the last few years are shown below. In 2013 the loan book in the standard of commercial banks attained a maximum in the Republic of Moldova. In subsequent period contraction is checked out. Later the structure of loan book of commercial banks is considered. Statistics about structure of loan book, which is divided into economic sectors; by the types of value; by the debtors (individual and legal bodies) is shown. Facts about un-favourable credits in the loan book of commercial banks are of*

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

*special interest. It is the lowest in SA "FinComBank", SA "EuroCreditBank" and SA „ComerțBank”. Amount of interest is of importance in crediting. During the last years credits' rate per cent has sustainably declining as in national currency, as in foreign currency.*

**Keywords:** credit, loan portfolio, banking sector, commercial bank, weighted average interest rate, non-performing loans, expired loans, debt balance.

Creditarea reprezintă o funcție importantă a sistemului bancar, contribuind la asigurarea condițiilor de dezvoltare a entităților economice și a altor participanți cu rol direct și indirect în economia contemporană [1]. Creditarea este extrem de importantă pentru țările ce se află în curs de dezvoltare, cum este Republica Moldova.

La momentul actual creditarea bancară se realizează de către 11 bănci comerciale, ce activează în condiții specifice după evenimentele cunoscute din anul 2014.

Conform datelor Băncii Naționale din Republica Moldova portofoliul de credite în sistemul băncilor comerciale a atins valoarea maximă în 2013 și a constituit 42 170 mil. Lei. La finele anului 2016 suma creditelor eliberate constituia 34761,3 mil. lei, adică cu 15% mai mic față de 2014. Într-o mare măsură situația aceasta este cauzată de lichidarea celor trei bănci comerciale – Banca de Economii, Banca Socială și Unibank, cărora le aparținea 4 222,5 mil. lei în 2014. În afară de aceasta, semnificativ și-au micșorat portofoliile de credite: Energbank cu 16,8%, Victoriabank cu 13,6% și Moldindconbank cu 11,9%. Totodată altele trei bănci au mărit sensibil portofoliul de creditare: EuroCreditBank cu 31,8%, Mobiasbank cu 18,3% și ComerțBank cu 15,4%. Restul băncilor comerciale n-au manifestat mari schimbări în valoarea portofoliului de credite. Reprezintă interes cotele de participare ale băncilor comerciale în structura portofoliului de credite. Analiza structurală a portofoliului de credite a demonstrat că cele mai mari cote părți în structura portofoliului le aparține celor trei bănci: Moldova - Agroindbank, Moldindconbank și Victoriabank. Acestea le revine de la 62,4% în 2014 până la 67,8% în 2016. Toate băncile în afară de Energbank, și-au majorat ponderea în structura examinată.

Este importantă situația cu privire la ramurile economiei naționale, pentru dezvoltarea cărora, s-au atras creditele din sectorul bancar.

**Tabelul 1.**

**Structura portofoliului de credite a sectorului bancar sub aspectul ramural, %**

Ramura creditelor	31.12.2014		31.12.2015		31.12.2016		Abaterea absolută anului 2016 față de 2015, p.p
	%	Clasamentul	%	Clasamentul	%	Clasamentul	
Credite acordate comerțului	32,9	I	30,5	I	29,6	I	(3,3)
Credite acordate industriei alimentare	9,8	II	9,3	II	10,1	III	0,3
Credite industriei productive	7,4	III	7,1	VI	7,3	V	(0,1)
Credite de consum	7,4	IV	8,0	III	10,2	II	2,8
Credite acordate prestării serviciilor	6,9	V	7,2	V	6,5	VII	(0,4)
Credite acordate agriculturii	6,4	VI	7,8	IV	7,3	IV	0,9
Credite acordate pentru procurarea/ construcția imobil	5,7	VII	6,1	VII	6,6	VI	0,9
Credite acordate în domeniul transporturilor, telecomunicațiilor și dezvoltarea rețelei	5,2	VIII	5,8	VIII	5,8	IX	0,6
Credite în domeniul construcției	3,8	IX	3,5	X	2,7	X	(1,1)
Credite persoanelor fizice, care practică activitate de întreprinzător	3,8	X	3,1	XI	2,5	XI	(1,3)
Credite acordate mediului financiar nebanca	3,3	XI	3,8	IX	4,2	VIII	0,9
Credite acordate industriei energetice	2,9	XII	2,9	XII	2,4	XII	(0,5)
Credite acordate unităților administrativ-teritoriale	0,2	XIII	1,0	XIII	0,2	XIII	-
Alte credite	4,3	XIV	3,9	XIV	4,6	XIV	0,3

*Sursa: elaborat de autor în baza datelor BNM (accesat 30.05.2017)*

Analizând datele prezentate în tabelul 1 putem menționa că în perioada examinată are loc o modificare structurală cu privire la repartizarea creditelor din sectorul bancar. Totuși în primul plan se găsesc creditele acordate comerțului, deși cota parte a acestora a scăzut în 2016 față de primul an din perioadă. Pe de altă parte stabil crește ponderea creditelor de consum, care din poziția a IV-a în clasamentul anului 2014 trece în poziția a II-a a clasamentului anului 2016. Se coboară în clasament poziția creditelor acordate industriei productive, deși ponderea acestora în totalul portofoliului se modifică nesemnificativ. Creditele acordate agriculturii se mențin în poziția a VI-a pe parcursul anilor examinați, dar se menționează creșterea ponderii acestora. Stabil crește ponderea creditelor pentru procurarea sau construcția de imobile, ce practic în sistemul financiar autohton se egalează cu creditarea ipotecară. Se reduce cota creditelor în domeniul construcției în legătură cu saturarea în piața de imobil și procesele de stagnare în vânzări în acest segment de piață.

În examinarea portofoliului de creditare, un aspect important îl reprezintă beneficiarii acestui capital împrumutat.

**Structura portofoliului de creditare sub aspectul beneficiarilor finanțării, %**

Nr d/o	Categoriile beneficiarilor	2013	2014	2015	2016	Abaterea anului 2016 față de 2013, p.p
1	Persoana juridică rezidente inclusiv persoane fizice, care practică activitatea de întreprinzător sau alt tip de activități	87,8	84,7	83,2	80,5	(7,3)
2	Persoane juridice nerezidente, inclusiv persoane fizice, care practică activitatea de întreprinzător sau alt tip de activități	0,6	0,9	1,0	1,3	0,7
3	Persoane fizice rezidente	11,6	14,5	15,7	18,3	6,7
Total		100	100	100	100	x

*Sursa: elaborată de autor în baza datelor statistice BNM (accesat 01.06.2017)*

Analiza structurală a portofoliului de credite în sectorul bancar ne demonstrează că partea covârșitoare a beneficiarilor capitalului împrumutat sunt persoane juridice, dintre care se găsesc și persoanele fizice, care practică activitatea de întreprinzător. Dar pe parcursul perioadei examinate se observă o scădere stabilă a acestei categorii de debitori. Însă aproximativ în aceeași proporție (6,7 p.p față de 7,3 p.p la prima categorie) a crescut ponderea persoanelor fizice, care apelează la creditele bancare în scopul de consum. Ponderea persoanelor juridice nerezidente este nesemnificativă, dar și aceasta înregistrează o creștere stabilă pe parcursul celor patru ani. Portofoliul de credite în sectorul bancar include capital împrumutat cât în monedă națională, atât și în altă valută.

**Structura portofoliului de credite a sectorului bancar din Republica Moldova, în diviziune pe monedă, %**

Nr d/o	Valute	2013	2014	2015	2016	Abaterea absolută anului 2016 față de 2013, p.p
1	MDL	58,9	60,2	57,9	55,7	(3,2)
2	USD	16,8	15,5	17,5	16,7	(0,1)
3	EUR	24,2	24,2	24,6	27,6	3,4
4	Alte valute	0,1	0,1	-	-	x
Total		100	100	100	100	x

*Sursa: elaborat de autor în baza datelor statistice BNM (accesat 30.05.2017)*

Valoarea creditelor oferite în valută națională a constituit la finele anului 2016 19 363,9 mil. lei, ce este cu 22% mai puțin decât în anul 2013. Ponderea creditelor, oferite de sectorul bancar în monedă națională a scăzut în 2016 față de 2013 cu 3,2 p.p. Creditele oferite în dolari SUA s-au micșorat în 2016 față de 2013 cu 17,8%, însă ponderea acestora în perioada examinată este destul de stabilă, înregistrând modificări nesemnificative (micșorare cu 1,3 p.p în 2014 față de 2013 și creștere cu 0,7 p.p în 2015 față de 2013). Suma creditelor oferite în EUR s-a micșorat cu 6,1% în perioada examinată, din 2015 manifestă o creștere cu 0,4 p.p în 2015 și cu 3,4 p.p în 2016. Alte valute erau utilizate pentru creditare în 2013 și 2014, însă în următorii doi ani dispar din structura portofoliului.

Creditarea este strâns legată cu indicatorul rata anuală a dobânzii [2]. Rata medie ponderată la creditele bancare a evoluat de la circa 35% în monedă națională și 17% în valută în anul 2000 și până la 10% în monedă națională în 2014, și 5% în valută în anul 2016.

**Dinamica ratelor medii ponderate a dobânzii la credite bancare, %**

Anii	Total la termen	Până la 12 luni	De la 2 până la 5 ani	Peste 5 ani
2013	12,26	12,68	12,19	10,70
2014	10,59	11,23	10,24	10,13
2015	14,06	13,55	13,92	12,48
2016	14,20	14,91	13,81	12,49

*Sursa: Datele statistice BNM (accesat 01.06.2017)*

Potrivit datelor statistice BNM ratele medii ponderate a dobânzii la credite bancare au avut aceeași dinamică, indiferent de durata perioadei de creditare. Toate au scăzut în anul 2014 față de 2013, dar în diferite proporții: la perioade de creditare peste 5 ani scăderea este nesemnificativă, doar cu 0,57 p.p, dar la credite cu perioade de creditare de la 2 până la 5 ani cu 1,05 p.p, și până la 12 luni cu 1,45 p.p. dar în anul 2015 începe o creștere a ratelor medii ponderate, ce continuă și în 2016. Cea mai slabă creștere înregistrează rata medie a dobânzii la credite pe termen lung (peste 5 ani).

Calitatea portofoliului de credite se caracterizează prin valoarea și ponderea creditelor neperformante, din cauza căruia și a fost retrasă licența pentru activitatea unor bănci comerciale în ultimii ani.

**Soldul creditelor neperformante și valoarea creditelor expirate în sectorul bancar din Republica Moldova, mil. lei**

Nr d/o	Indicatori	2013	2014	2015	2016	Abaterea absolută an 2016 față de 2015
1	Soldul datoriei la credite	42 170	40 841	38 186	34 761	(7 409)
2	Soldul datoriei la credite neperformante	4 876,4	4 790,3	3 798,0	5 669,9	793,5
3	Ponderea soldului datoriei la credite neperformante în totalul soldului la credite	11,6	11,8	9,9	16,3	4,7
Total credite expirate		4 393	4 862	3 311	4 721,5	328,5

*Sursa: elaborată de autor în baza datelor statistice BNM (accesat 30.05.2017)*

Soldul datoriei la credite neperformante se află într-o scădere în perioada anilor 2013-2015, dar în 2016 acest indicator s-a mărit cu 16,3% față de 2013 și cu 49,3% față de 2015. Respectiv a crescut și ponderea acestora în valoarea portofoliului de

creditate. Practic aceeași tendință are loc și la creditele expirate, care au înregistrat o creștere în anul 2016 cu 7,4% față de anul 2013 și cu 42,6% față de anul precedent.

Analiza creditelor neperformante în diviziune pe băncile comerciale a demonstrat că „Victoriabank”, „Moldova - Agroindbank” și „Moldindconbank” au cele mai mari cote ale creditelor neperformante în structura portofoliului de credite, respectiv cu 29,7%; 23,1%; 21,9%. Restul băncilor cu valori mai mici, cum ar fi: „Eximbank – Gruppo Veneto Banca” cu 9,7%; „Mobiasbanca” cu 5,3%; „ProCreditBank” cu 3,5%; „Energbank” cu 2,4%; „BCR Chișinău” cu 2,1%; „Comerțbank” cu 1,3%; „FinComBank” cu 0,8% și „EuroCreditBank” cu 0,4%.

Toate acestea ne vorbesc despre probleme serioase ce există în managementul bancar, și necesitatea perfecționării mecanismului de creditare în condiții de instabilitate economico-financiară.

#### **REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:**

1. Toma M., Alexandru Felicia, Finanțe și gestiunea financiară de întreprindere, Editura Economică, București, 2003, 415 p.
2. Ковалёв В., Финансовый менеджмент: теория и практика, Москва, ТК Велби, Издательство Проспект, 2006, 1016 с.
3. Grigorița Cornelia, Activitatea Bancară, ediția a III, Editura Cartier, Chișinău, 2005, 418 p.
4. www.BNM.md

## **PIAȚA SERVICIILOR DE LEASING ÎN REPUBLICA MOLDOVA**

*ȘESTACOVSCAIA Angela, dr., conf. univ., USM*

**Abstract:** *The market of leasing services in the Republic of Moldova. Leasing – is one of the financing methods of modern enterprise's investing activities. In the Republic of Moldova has already formed market of leasing services. In the present article is shown below the information about its dynamics of recent 6 years. The capital assets, which leased out, are increased. Analysis of the structure of capital assets, which were leased out, shows the predominance of transportation, succeeded by machinery and equipment; buildings and constructions. Consideration of capital assets, which leased out by credit periods, demonstrates that just over half falls on a period until 3 years, about one third falls on a period from 3 to 5 years. The part of transactions with a period more than 5 years is very slight. The analysis of leaseholders showed that it is practically divided between categories “businesses and organizations” and “physical persons”. Rate of interest is an important weight of development of the market of leasing services. Its selling rate is 7-11%. Meantime leasing companies start to diversify business. They offer services in the area of financing for small enterprises and medium-sized.*

**Keywords:** *leasing activity, financing, fixed assets, beneficial.*

Leasingul reprezintă o metodă de finanțare indirectă a activității investiționale.

Potrivit legislației în vigoare leasingul reprezintă totalitatea raporturilor, care iau naștere în scopul și în cadrul realizării unui contract în care a o parte (locatar) se obligă la cererea unei alte părți (locatar) sa-i asigure posesiunea și folosința temporară a unui bun contra unei plăți periodice, achiziționat sau produs de locatar cu condiția că la expirarea contractului să se respecte dreptul de opțiune a locatarului de a cumpăra bunul, de a prelungi contractul de închiriere ori de a face să se înceteze raporturile contractuale [5].

După esența sa economică leasingul este pe de o parte o formă specială de creditare pe termen lung, iar pe de altă parte o formă de arendă a unui bun pe termen lung.

Se cunosc mai multe forme de leasing.

În funcție de condiții se deosebesc leasing financiar și leasing operațional.

Leasingul după conținutul său economic la fel poate fi comparat cu arenda.

Având aceasta în vedere unii economiști, specialiști în domeniu, definesc leasingul ca arendarea mijloacelor fixe în vederea dezvoltării producției, pe un termen practic egal cu perioada de amortizare deplină a acestui mijloc fix [6].

Leasingul ca operațiune economică prevede participarea anumitor persoane numiți subiecte. Legislația Republicii Moldova stabilește următoarele trei categorii de subiecte: locatorul, locatarul și vânzătorul (furnizorul).

Locatorul este persoana fizică sau juridică care dezvoltă activitatea de întreprinzător transmițând în baza contractului de leasing locatarului (beneficiarului) la solicitare acestuia pentru un anumit termen dreptul de posesiune și de folosință asupra unui activ, al cărui proprietar este. La momentul expirării contractului activul-obiectul operațiunii de leasing poate să treacă în posesiunea beneficiarului sau poate rămâne la locatar.

Locatarul este persoana fizică sau juridică, ce primește în baza contractului de leasing în posesiune și folosire activul specificat în contract pentru o anumită perioadă în schimbul achitării ratelor de leasing.

Vânzătorul (furnizorul) – persoana fizică sau juridică, ce vinde locatarului în baza contractului de vânzare - cumpărare, încheiat cu locatorul și locatarul, bunul solicitat de locatar [5].

Leasingul, cum deja s-a menționat, este o metodă de finanțare indirectă a activității investiționale a beneficiarilor (locatarilor). Beneficiarul aplicând aceasta metodă de finanțare are un rând de avantaje [1].

Există posibilitatea de investire în active fixe necesare, chiar dacă este un deficit de lichidități. Locatarul pune în folosință mijlocul fix, ce rezultă în creșterea productivității a muncii, ameliorarea calității, micșorarea costurilor de producție. Toate acestea contribuie la creșterea competitivității entităților economice.

Entitatea economică va mări valoarea activelor circulante, în primul rând pentru a activa mijloacele fixe procurate prin leasing;

Locatarul are posibilitate mereu să fie în pas cu progresul tehnico-științific prin implementarea noilor utilaje, mașini și echipamente;

Locatarul folosește facilități fiscale, deoarece plățile pentru bunurile luate prin leasing sunt cheltuieli deductibile.

Leasingul se practică în următoarele două feluri: financiar și operațional [2].

Leasingul financiar înseamnă că activul – obiect al leasingului se contabilizează de către locatar (beneficiarul finanțării). Locatarul calculează uzura, aferentă mijlocului fix, ce deja este inclus în valoarea patrimoniului a locatarului. Potrivit legislației



CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

fiscale în vigoare uzura calculată reprezintă o cheltuială deductibilă în scopuri fiscale. Plata lunară de leasing include o cotă parte din valoarea de intrare a obiectului de leasing și dobânda de leasing. Dobânda de leasing la fel este cheltuială deductibilă.

În cazul leasingului operațional obiectul de leasing se contabilizează de către locator. Locatorul încasează lunar o valoare ce include cota de uzură, calculată în conformitate cu prevederile legale și au beneficiu. Locatarul (beneficiarul finanțării) înregistrează acestea cheltuieli, ce iarăși sunt deductibile în scopuri fiscale.

În Republica Moldova leasingul începe să se dezvolte de la finele anilor -90, secolului XX.

Biroul Statisticii Naționale ne prezintă informații cu privire la activitatea companiilor ce activează în sfera de leasing și chirie.

**Tabelul 1**

**Indicatorii activității entităților economice din sfera de leasing și închiriere**

Indicatorii	2014	2015
Numărul de întreprinderi	270	288
Numărul mediu de salariați	629	771
Venitul din vânzări, mil. lei	148,1	173,3
Rezultatul financiar până la impozitare, mil. lei	(11,5)	(3,6)
Numărul de entități economice, care au primit profit	100	100
Rezultatul financiar al entităților economice, care au primit profit, mil. lei	12,4	23,6

*Sursa: www.statbank.statistica.md (accesat 10.01.2017)*

Numărul entităților economice, ce activează în sfera finanțării prin leasing și chirie în ultimii doi ani înregistrează o mică creștere. Dar ponderea acestora în numărul total de întreprinderi înregistrate este una nesemnificativă – circa 0.5%. Valoarea veniturilor la un salariat se micșorează: de la 253 lei în 2014 până la 224 lei în 2015. Observăm că activitate eficientă înregistrează mai puțin de jumătate din întreprinderi. În ansamblu pe sector se înregistrează pierderi, dar menționăm micșorarea acestor pierderi în 2015 față de 2014 de la 3,2 ori. Deci, numărul entităților economice din sfera leasingului și închirierii nu se schimbă, profilul înregistrat de aceasta sută de entități economice a crescut aproape de 2 ori.

**Tabelul 2**

**Valoarea și structura mijloacelor fixe, transmise în leasing**

Categoriile mijloacelor fixe	În medie pe ani		
	2007-2009	2010-2012	2013-2015
Mijloacele fixe, transmise în leasing – total: mil. lei MD	880,4	729,5	1099,0
mil. \$	77,7	60,6	75,2
din care: Mijloacele de transport: mil. lei MD	789,3	607,6	980,3
mil \$	69,6	50,4	66,9
în % față de valoarea totală	86,7	83,3	89,2
Mașini și utilaje: mil. lei MD	55,1	68,5	62,5
mil \$	5,0	5,7	4,4
în % față de valoarea totală	6,3	9,4	5,7
Clădiri și construcții speciale: mil. lei MD	31,2	39,3	45,0
mil \$	2,7	3,2	3,2
în % față de valoarea totală	3,5	5,4	4,1
Alte mijloace fixe: mil. lei MD	4,8	13,9	11,2
mil \$	0,4	1,1	2,0
în % față de valoarea totală	0,5	1,9	1,0

*Sursa: elaborat de autor în baza datelor din Anuarul Statistic*

În baza datelor, prezentate în tabelul 1 se observă următoarele tendințe: valoarea mijloacelor fixe, transmise în leasing pe parcursul anilor 2007-2015, exprimată în monedă națională are o creștere în ultima perioadă față de prima cu 24,5%. Totodată valoarea medie a mijloacelor de transport în anii 2013-2015 a crescut față de media perioadei anilor 2007-2009 cu 19,1 mil. lei sau cu 24,2%; valoarea mașinilor și utilajelor transmise în leasing în a III-a perioadă a crescut cu 13,4% (7,7 mil. lei MD). Aceasta categorie de mijloace fixe a înregistrat un punct maxim față de media anilor 2007-2009 cu 24,3%.

Valoarea clădirilor și construcțiilor speciale transmise în leasing înregistrează o creștere stabilă pe parcursul celor 9 ani examinați, de la un interval la altul. Media valorii clădirilor și construcții speciale, transmise în leasing în anii 2013-2015 este mai mare decât media anilor 2007-2009 cu 44,2% (13,8 mil. lei).

Alte mijloace fixe, transmise în leasing reflectă o creștere semnificativă a valorii. Așa, media pe anii 2009-2013 este mai mare față de media anilor 2007-2009 circa de 3 ori; deci în anii 2013-2015 valoarea altor mijloace fixe scade față de anii 2010-2012 cu 79,4% (2,7 mil. lei MD), ea totuși este de 2,3 ori mai mare decât în prima perioadă.

Pe de altă parte, analiza acestor date, exprimate în dolari SUA, ne permit să concluzionăm ca o creștere reală în acest domeniu de activitate economică nu este. Valoarea medie anuală a mijloacelor fixe, transmise prin leasing pe anii 2013-2015 este mai mică cu 3,2% (2,5 mil. dolari SUA) față de anii 2007-2009. În aceeași proporție a scăzut valoarea mijloacelor de transport (2,7 mil. dolari SUA). Valoarea clădirilor și construcțiilor speciale în perioada examinată crește la fel ca și în estimarea în moneda națională, deși în proporții mai mici: cu 18,5% în anii 2013-2015 față de 2007-2009 (0,5 mil. dolari SUA).

Alte mijloace fixe, transmise în leasing au crescut de 5 ori (cu 1,6 mil. dolari SUA).

Examinând structura mijloacelor fixe transmise în leasing menționăm că în toți ani de studiu partea covârșitoare le aparține mijloacelor de transport, care deși scăzuse în anii 2010-2012 cu 6,4 p.p. în comparație cu anii 2007-2009, totuși mențin nivelul de 89,2 % în ultima perioadă. S-a micșorat ponderea mașinilor și utilajelor, care și a fost una mică în prima

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
 REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

perioadă. Cota clădirilor și construcțiilor speciale s-a ridicat cu 0,6 p.p. în structura mijloacelor fixe, transmise în leasing, dar la fel ca și mașini și utilaje rămâne una destul de mică.

**Tabelul 3**

**Valoarea și structura mijloacelor fixe, transmise în leasing sub aspectul termenului de plată**

Termenul de plată	În medie pe perioada anilor		
	I perioadă 2007-2009	II perioadă 2010-2012	III perioadă 2013-2015
Mijloace fixe, transmise în leasing – total: mil. lei MD	880,4	729,5	1099,0
mil. dolari SUA	77,4	60,6	75,2
din care:			
cu termenul de plată până la 3 ani, mil. lei MD	467,8	561,4	645,9
mil. dolari SUA	41,5	46,6	44,0
de la 3 până la 5 ani, mil. lei MD	331,8	126,4	424,2
mil. dolari SUA	32,8	10,5	29,2
mai mult de 3 ani, mil. lei MD	80,6	41,7	28,9
mil. dolari SUA	7,0	3,5	2,0

*Sursa: elaborat de autor în baza datelor Anuarului Statistic*

Analizând datele din tabelul 3 putem menționa că în structura mijloacelor fixe, transmise în leasing predomină mijloacele fixe cu perioada de plată până la 3 ani. Ponderea acestora în valoarea totală a mijloacelor fixe, transmise în leasing a constituit în perioada anilor 2007-2009 53,1%, crescând în a doua perioadă până la 77%, iar în ultima perioadă este la un nivel de circa 59%. Deci se manifestă o creștere în ultima perioadă față de prima cu 5,7 puncte procentuale. În al doilea loc în structură se află mijloacele fixe cu termenul de plată de la 3 până la 5 ani. Acest indicator în perioada anilor 2013-2015 a atins 38,6%, și a crescut nesemnificativ (0,9 puncte procentuale) față de anii 2007-2009. În a doua perioadă cota acestora scăzuse până la nivelul 17,3%.

Mijloacele fixe transmise în leasing cu termenul de plată mai mult de 5 ani, se află în permanentă scădere, ocupând în structură 9,2% în anii 2007-2009; 5,7% în anii 2010-2012 și 2,6% în 2013-2015. În structura afacerilor de leasing predomină afacerile de o perioadă mai scurtă, ce este legat cu situația instabilă în economia națională a Republicii Moldova și numeroasele riscuri asociate cu situație de instabilitate și incertitudine.

Alt aspect important în analiza activității de leasing este beneficiarul acestei afaceri. În Republica Moldova se înregistrează următoarele trei categorii de beneficiari: întreprinderi și organizații; instituții financiare; persoane fizice.

**Tabelul 4**

**Valoarea și structura mijloacelor fixe, transmise în leasing sub aspectul beneficiarilor**

Categoriile de beneficiari	În medie pe perioada anilor		
	I perioadă 2007-2009	II perioadă 2010-2012	III perioadă 2013-2015
Întreprinderi și organizații, mln. lei MD	476,0	387,1	619,5
mln. dolari SUA	41,8	28,8	42,5
Instituții financiare, mln. lei MD	4,2	1,2	1,3
mln. dolari SUA	0,4	0,1	0,1
Persoane fizice, mln. lei MD	400	341,1	478,7
mln. dolari SUA	35,5	28,3	32,7
Total mijloace fixe transmise în leasing, mln. lei MD	880,4	729,5	1099,0
mln. dolari SUA	77,7	60,6	75,2

*Sursa: elaborată de autor în baza datelor Anuarului Statistic*

Datele prezentate în tabelul 3 ne demonstrează că puțin mai mult de jumătate din beneficiari (54,1% în prima perioadă, 53,1% în a doua perioadă și 56,4% în a treia perioadă) sunt entitățile economice din sfera de producție și prestarea serviciilor. Aceasta categorie este urmată de categoria persoanelor fizice cu cotele respective pe perioade – 35,5%, 28,3% și 32,7%. Se observă o tendință de micșorare a ponderii persoanelor fizice drept beneficiari de finanțare prin leasing. Deci scade ponderea leasingului de consum, pe care îl utilizează persoanele fizice, procurând mijloace de transport prin leasing.

În anul 2015 valoarea mijloacelor fixe, transmise în leasing a alcătuit 1089,2 mln. lei sau 60,1 mln. dolari SUA. În ultimii trei ani companiile de leasing s-au confruntat cu mai multe dificultăți, dar totuși cele mai importante au finalizat anul de gestiune cu profit.

Potrivit opiniilor participanților pieței de leasing, companiile și-au ajustat activitatea la situația de reducere semnificativă a cererii la serviciile de leasing prin perfectarea politicii de formare a prețurilor. Companiile de leasing au micșorat ratele dobânzii. Dacă 3-4 ani în urmă rata dobânzii se stabilește la nivel de 13-14 %, în ultimul an de studiu acestea s-au micșorat la 7-11%. Acest pas au făcut companiile de leasing, care se creditează în piața externă. Afară de aceste companiile de leasing au început să presteze și alte servicii – cum ar fi microfinanțarea. Aceasta diversificare le-a permis companiilor să compenseze micșorarea cererii la serviciile de leasing [4].

La etapa actuală în piața de leasing s-au manifestat următoarele cinci mai importanți operatori de leasing: ”Total Leasing” – ce deține 21,4% din volumul total al acestei piețe; ”BT Leasing MD” – 16%, ”Capital Leasing! – 11%, ”Finance Leasing Company” – 11% și ”MAIB leasing” – 11%. Acestor cinci companii le revine 72,2% din valoarea totală a mijloacelor fixe, transmise în leasing.

În ansamblu pe piața financiară, mai ușor supraviețuiesc companiile, ce au acces la surse de finanțare mai ieftine din piața externă. Dar situația de criză în sistemul financiar-bancar din țară nu le permite creditorilor externi să micșoreze ratele dobânzii la capitalul împrumutat de către companiile autohtone de leasing, deoarece riscul de țară este mare.

În vederea depășirii situației de criză companiile de leasing speră la o colaborare între participanții pieții de leasing. Operatorii principali consideră că este nevoie de o gestiune comună a acestei piețe. În această ordine de idei se formează o asociație de companii de leasing, care va promova interesele companiilor de leasing. Actualmente, în aceasta asociație au intrat 4 companii – MAIB Leasing, Total Leasing, Raiffeisen Leasing și Express Leasing. La momentul dat leasingul este mai puțin convenabil în comparație cu creditul bancar, deoarece depinde de procente, calculate la taxa pe valoare adăugată. Capitalul de rezervă format de companiile de leasing pentru asigurarea riscurilor este o valoare deductibilă în scopuri fiscale și se stabilește în proporție de 5%, pe când în situații de criză formarea rezervelor trebuie să corespundă riscurilor reale [4].

O posibilitate de creștere a valorii mijloacelor fixe, transmise în leasing ar fi sectorul agrar, care necesită mașini și utilaje moderne. La momentul dat agrarienii renunță la procurarea mașinilor și utilajelor în leasing, deoarece veniturile proprii nu-suficiente, iar subvenționarea nu poate fi aplicată până când mijlocul fix nu devine proprietatea beneficiarului [7].

Finanțarea prin leasing are un rând de avantaje, contribuind la dezvoltarea entităților economice și activizarea pieții financiare. În Republica Moldova aceasta formă de finanțare indirectă are posibilități de creștere a potențialului economic.

În ultimii trei ani (2013-2015) se înregistrează o creștere nesemnificativă a valorii mijloacelor fixe, transmise în leasing.

Predomină leasingul de consum, care le asigură beneficiarilor – persoanelor fizice posibilitatea de a procura în mod mai ușor mijloace de transport.

Companiile de leasing depune efort să micșoreze pe cât este posibil rata dobânzii la serviciile prestate și reușesc companiile, care au acces la resurse financiare mai ieftene din piața externă.

Având în vedere necesitățile mari a producătorilor autohtoni în mijloace fixe performante totuși considerăm ca activitatea de leasing are perspective de dezvoltare în Republica Moldova.

#### **REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:**

1. Anuarul Statistic al Republicii Moldova pe anul 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, [www.statistica.md](http://www.statistica.md)
2. Bruma I. "Analiz finansovogo leasinga v ramkah investitsionoi deiatelnosti leasingivih kompanii v Respubliche Moldova." *Economica* no. 2(246), ASEM, Chișinău, 2004, p. 168-172.
3. Bugaian L. Leasingul o oportunitate investițională în Republica Moldova. *Meridian*, no.3, UTM, Chișinău. 2009, p. 55-58.
4. Covalenco I. V leasinge vostonovitelinii rost. *Akonomicescoe obozrenie*, no. 19, Chișinău, 2016, p. 12.
5. Legea Republicii Moldova nr. 59 din 28.04.2005. "Cu privire la leasing", publicat 08.04.2005 în Monitorul oficial nr. 92-94, [www.lex.justise.md](http://www.lex.justise.md)
6. Makeeva V. *Lising*. Moscva, InfraM, 2003, p. 24-26.
7. Platon L. Dezvoltarea leasingului operațional în Republica Moldova. [www.edufin.md](http://www.edufin.md)

#### **IMPACTUL POLITICILOR FISCALE ASUPRA DECIZIILOR DE INVESTIȚIE A AGENȚILOR ECONOMICI**

*TIMUȘ Angela, dr., conf. cercet., INCE  
COCIUG Victoria, dr., conf., INCE*

**Abstract:** *The implementation of projects or programs, in order to stimulate investment activity, is permanently on the agenda of majority of governments, because exactly investments generate changes in the volume and structure of GDP, by this ensuring economic growth. At the same time, the investment is such as material support of promotion of technical and scientific progress in various sectors of activity, because of it, the productive forces of the society is improving and modernizing, and at the same time it is rising to the standard of living of the population by creating improved living conditions. In order to ensure a positive investment flow, are involved various means, but the most discussed and studied is the relaxation of fiscal policy. Unfortunately, not all appropriate tax levers, whether will bring to the expected results, so that in many cases the existence of tax incentives does not ensure the increase of the investment activity. This research is on the way in which tax instruments can positively influence investment activity.*

**Keywords:** *fiscal policy, investment, tax incentives.*

Beneficiile activității investiționale, desfășurate de agenții economici, fie autohtoni, fie cei veniți din exteriorul unui stat sunt indiscutabile. O alocare suplimentară de capital sub forma de investiție generează un efect de sinergie pentru o economie sub forma de nevoi sau cereri suplimentare în sectoarele conexe în amonte (la furnizorii de materii prime, materiale, utilități etc.) sau în aval (la consumatorii și/sau distribuitorii de bunuri și servicii oferite). Implicit, va avea loc o creștere în lanț a veniturilor la toți agenții economici antrenați. Implementarea unor proiecte sau programe de investiție antrenează modificări pe piața muncii, creând o nevoie suplimentară de forță de muncă în sectoarele care pregătesc și realizează activități investiționale (cercetare – proiectare, construcții, producția de echipamente și instalații de lucru, etc.), dar mai ales la beneficiarii de investiții care exploatează noile capacități de producție. Aceasta are ca efect imediat sau într-o perspectivă mai mult sau mai puțin îndepărtată, atenuarea presiunii factorilor generatori de șomaj. Totodată, investiția constituie suportul material al promovării progresului tehnico-științific în diverse sectoare de activitate, proiectele de investiție aplicate constituie mijlocul principal de valorificare a soluțiilor tehnice și tehnologice noi oferite de cercetarea științifică. Rolul investițiilor îl reprezintă crearea unui suport solid al creșterii avuției unui stat, astfel încât încurajarea activității investiționale devine un obiectiv primordial în majoritatea strategiilor de dezvoltare, adoptate de guvernele naționale. În aceste condiții, o politică fiscală adecvată este capabilă să încurajeze activitatea investițională, deoarece sistemul de impozitare este unul dintre cei mai importanți factori care afectează decizia de investiție, mai ales în ceea ce privește investițiile străine directe. La modul general deciziile cu privire la alocarea investițiilor sunt influențate nu doar de factori fiscali, dar și de cei non-fiscali, care în comun fundamentează opinia cu privire la oportunitatea, rentabilitatea potențială și riscul proiectului. Însă factorii fiscali sunt cei care afectează în mod direct rentabilitatea, iar stimulentele fiscale sunt capabile să determine investitorul să accepte un grad mai ridicat de risc în selectarea unui areal pentru investire.

O politică fiscală expansionistă are un impact benefic asupra stimulării consumului și creșterii economisii și încurajează investițiile. Adepții școlii keynesiene consideră că politica fiscală expansionistă are un impact determinant asupra PIB-ului, in-

fluențând producția, prin creșterea veniturilor și respectiv consumul privat. Adepții acestei școli (Wagner (1911), Peacock și Weiseman (1967), Myrdall (1933), Bernanke și Blinder (1988)) au realizat studii din care au constatat că ciclurile economice ar putea amplifica deficitele bugetare sau agrava crizele dacă statul ar dori să respecte constrângerea de echilibru bugetar. În plus, cheltuielile publice ar putea să crească mult mai repede decât veniturile fiscale, realizate din impozitarea activității economice, datorită șocurilor exogene durabile. Ca urmare, autorii recomandă conceperea unor bugete ciclice, bazate pe stabilizatori automați, invocați de teoria relaxării fiscale [1]. Însă, reducerea impozitării într-o economie deschisă duce la o creștere a venitului disponibil, care nu neapărat va fi valorificat prin investiții, în cazul în care business-ul ar prefera să economisească.

O altă viziune (Ricardo D., Barro R.) subliniază impactul redus al politicii fiscale expansioniste supra economiei, fiind explicată de raționalitatea anticipațiilor agenților economici, care sunt dispuși să aleagă o variantă optimă între consumul curent sau investiții în funcție de beneficiile pe care i le aduce fiecare variantă în parte. Această ipoteză se bazează pe teorema echivalenței ricardiene care afirmă că „statul reduce impozitele și taxele fără, însă, să diminueze cheltuielile publice, fapt ce duce la reducerea economisirii naționale și acumulării de capital, iar, pe termen lung, la o diminuare a activității economice”.

Totuși, există și o altă opinie [2], conform căreia politică fiscală expansionistă este mai eficientă pentru stimularea investițiilor în perioadele de recesiune profundă, deoarece agenții economici privați, confrunțați cu o serie de constrângeri bugetare, vor consuma într-o mai mare măsură venitul suplimentar și nu-l vor economisi. Aceasta va genera la un efect benefic asupra deciziei de majorare a producției pentru ca răspuns la consumul respectiv numai în cazul în care politicile monetare nu sunt suficiente de efective, motiv din care politicile fiscale, îndreptate spre stimularea consumului, și, implicit a activității investiționale, sunt mai recomandate pe timp de criză.

Ca urmare a eforturilor unor guverne de a scoate economiile din recesiunea generată de ultima criză economică, au fost efectuate unele studii empirice [4] privind comportamentul investițional al agenților economici în funcție politicile publice. Aceste studii relevă independența deciziei investiționale a business-ului față de politica fiscală, deoarece această decizie este una complexă iar stimulentele fiscale devin doar un argument pro, dar nu neapărat unul decisiv. În special, în cazul economiilor mici, factorii care stau la baza deciziei investiționale sunt deseori altele decât cele de natură fiscală. Or, politicile fiscale trebuie să propună pachete fiscale foarte generoase pentru a atinge noi investiții [5], relaxarea fiscală fiind atractivă, în special pentru a stimula producerea și consumul.

Comportamentul investițional al antreprenorilor este determinat în mare măsură de legislația fiscală în acest domeniu. În mod direct, acest comportament este afectat de acele impozite care reduc în mod semnificativ valoarea randamentului marginal al capitalului. Dintre aceste impozite, o atenție deosebită ar trebui acordată impozitului pe profit, care afectează în mod direct rentabilitatea capitalului. Pe de o parte, acest impozit are un efect foarte semnificativ asupra acumulării de capital de către entitățile din sectorul real, fiind o sursă proprie de finanțare a investițiilor, pe de altă parte, constituie un element informațional important în vederea evaluării costului de oportunitate a fluxurilor de venituri viitoare, generate de investiție. Totuși pachetele de stimulente fiscale, care se bazează pe reducerea sau omiterea impozitului pe venit, de obicei nu iau în calcul și alte aspecte care afectează direct mărimea bazei impozabile. Odată redusă mărimea cotei de impunere, fără a fi ajustate elementele ce determină volumul profitului impus poate crea probleme considerabile investitorului în planificarea obligațiilor sale fiscale. Aceste aspecte sunt deloc neglijabile, deoarece au un impact financiar considerabil asupra rezultatelor activității investiționale. În continuare vom trece în revistă unele din ele:

- a. *modul de amortizare.* În funcție de sistemele de amortizare, aplicate de întreprindere activelor fizice, rezultate din investiției, se poate accelera sau invers, încetini recuperarea investiției, iar modul de deducere a amortizării din veniturile impozabile afectează obligațiile fiscale. În unele cazuri, când termenul de amortizare este mare, iar impactul inflației asupra valorii investiției – semnificativ, suma investită depășește amortizarea acumulată. Aplicarea unui regim preferențial de amortizare, ce ar permite corelarea deducerilor sumelor amortizate din valoarea profitului impozitat, cu termenul real de uzură a investiției ar permite formarea unor fonduri proprii posibile a fi ulterior utilizate pentru reinvestire. Cu mărimea unui astfel de stimulent în condițiile inflației crește atunci când investițiile curente sunt comparate cu cele anterioare, măsurate mai degrabă în prețuri nominale decât în reale.
- b. *regimul aplicat cheltuielilor.* Restricțiile privind deducerile pentru cheltuieli sunt stabilite pentru a păstra echitatea și a îmbunătăți corectitudinea sistemului de impozitare, în fond, cheltuielile, pentru care nu există o documentare prestabilită și un temei ferm, nu pot fi deduse. Totodată, cumulara cheltuielilor pe perioadele, pentru care firma nu înregistrează activitate sau fluxurile financiare sunt negative, pot fi limitate. Astfel, unele cheltuieli, ce nu sunt prevăzute de bugetul investiției, pot fi omise din lista celor permise spre deducere din motiv că nu au fost suficiente de bine documentate în conformitate cu legislația țării gazdă a investiției.

Totodată, atractivitatea investițiilor este influențată și de impozitele care nu au legătură directă cu cel asupra venitului. În majoritatea economiilor în tranziție, impozitele urmau a fi plătite în stadiul inițial al reformelor, chiar și atunci când firma nu obținea profit. Aceasta a dus, de obicei, la o creștere a costurilor principale asociate cu creșterea riscurilor în faza inițială al investiției sau o creștere a cheltuielilor de funcționare ale companiei. Impozitele, cum ar fi taxele de asigurare socială din salarii, precum și taxele vamale sau impozitele generale aplicate bunurilor de investiții, sunt considerate cele mai importante pentru formarea deciziilor de investire, deoarece ele depășesc ca valoare impozitul pe venit.

Factorii fiscali care afectează decizia de investire, în linii mari sunt:

- *nivelul presiunii fiscale* (se includ toate tipurile de impozite). Nivelul general al impozitării economiei este un bun indicator al eficienței economice relative. Aceasta afectează atractivitatea țării pentru investitorii străini, totuși, pentru a determina atractivitatea diferitelor țări, nu este suficient doar să se compare povara impozitării lor, deoarece în primul rând, veniturile fiscale reprezintă sursa finală pentru majoritatea cheltuielilor guvernamentale. Prin urmare, veniturile mai mici duc la un deficit bugetar și pot juca un rol negativ în rezolvarea problemei atragerii de investiții. Însă, dacă veniturile sunt cheltuite pe obiective care reduc costurile investitorilor (spre exemplu cheltuielile pentru îmbunătățirea căilor de

transport) și promovează dezvoltarea activităților generatoare de venit, atunci cheltuielile compensează efectiv impactul negativ asupra impozitării.

- *transparența sistemului fiscal*, care permite planificarea mai exactă a obligațiilor fiscale ale investițiilor. Această problemă are o importanță deosebită pentru investițiile pe termen lung și include atât stabilitatea legislației, cât și a modului și frecvența efectuării modificărilor actelor normative. O serie de țări au încercat să îmbunătățească această situație asigurând protecția investițiilor efectuate înainte de modificarea legislației de efectele acestor modificări. Însă acesta nu este suficient pentru investitori, care consideră că schimbările frecvente sporesc sentimentul complexității sistemului fiscal, inducând dificultăți de planificare și implementare a acestuia. Totodată, execuția arbitrară sau incoerentă a legilor poate impune cheltuieli semnificative și neașteptate contribuabililor. Această situație cauzează un sentiment de risc pentru companiile care studiază problemele de investiții, determinând, de asemenea, necesitatea de a elabora și adopta reguli pentru aplicarea simplă și ușoară a legilor.
- *rata de impozitare* este importantă pentru determinarea sarcinii fiscale globale și este luată în considerare la stabilirea strategiei de finanțare a companiei și a planificării fiscale. Rata impozitului legal este de o importanță deosebită în țările în care guvernul nu a învățat să răspundă la evaziunea fiscală, deoarece în aceste țări există un acces limitat la informații privind sistemul fiscal al țării în sine și condițiile acordurilor fiscale cu alte țări.
- *baza impozabilă*. La estimarea sarcinii fiscale, identificarea bazei impozabile are o mare importanță. Caracteristicile acestui calcul pot avea un impact major asupra modelului de impozitare al diferitelor companii. Calcularea bazei fiscale conține multe dispoziții care diferă în ceea ce privește complexitatea aplicării și executării. Decizia privind finanțarea este puternic influențată de metoda de plată a impozitelor, de termenii limită și efectele acestuia asupra indicatorilor de rulaj al fluxurilor financiare.
- *taxele vamale* sunt o sursă de venit directă și ușor de gestionat a bugetului, dar ele măresc costul investițiilor, în special în domeniile, unde majoritatea materiei prime este de import. Acest lucru crește riscul de a investi în țară și scade rentabilitatea investițiilor. Experiența țărilor din Asia arată că cel mai important stimulent fiscal pentru companiile care studiază posibilitatea de a investi este scutirea de taxe vamale pentru echipamentele importate. Majoritatea țărilor din regiune oferă o scutire parțială de taxe vamale pentru producerea de echipamente destinate uzului propriu. Însă aceste scutiri sunt asociate cel mai des cu investiția inițială în crearea unei noi întreprinderi străine și, prin urmare, joacă un rol minor pentru companiile care fac investiții constante.
- *acordurile fiscale bilaterale* sunt regulile prin care se împiedică impozitarea dublă a veniturilor, precum și problemele administrative care rezultă din distribuirea veniturilor între cele două țări. Existența unor astfel de acorduri diminuează presiunea fiscală în țara în care s-a obținut profitul, având un efect stimulatoriu asupra deciziei de investire.

În Republica Moldova noțiunea de program/pachet de stimulente fiscale nu este prevăzută în lege. Codului fiscal delimitează facilitatea (înlesnirea fiscală) ca „*suma impozitului sau taxei nevărsată la buget sub formele stabilit [2]*” iar „elementele de care se ține seama la estimarea obiectului impozabil, la determinarea cuantumului impozitului sau taxei, precum și la încasarea acestuia sunt:

- scutire parțială sau totală de plata impozitelor sau taxelor;
- cote reduse ale impozitelor sau taxelor;
- reducerea obiectului impozabil;
- amânări ale termenului de achitare a impozitelor sau taxelor;
- eșalonări ale obligației fiscale [6].

La fel în Codul Fiscal este delimitat mecanismul de impozitare, inclusiv taxele aferente unor zone speciale [7] și regimurile fiscale speciale [7]. Astfel agenții economici înregistrați în Zonele economice libere obțin diverse înlesniri ce se referă la plata impozitului pe venit [7], TVA și taxelor vamale, iar investiția este protejată timp de zece ani de schimbările legislative. În acest context, regimul stimulentele fiscale, aplicate investițiilor în Republica Moldova, este unul complex, oferind protecție investitorului de la modificări ale normelor legale, fiind axat mai cu seamă pe impozitul pe venit. Rata impozitul pe venit, fiind la un nivel acceptabil, totuși nu generează fluxuri investiționale majore, fapt ce ne conduce la ideea, că factorii non-fiscali, ce țin de stabilitatea economică și politică a țării sunt mult mai decisiv pentru investitorii străini, dar și autohtoni.

Stimulentele fiscale distorsionează uneori activitatea economică, provocând abateri în modelul de profit de până la și după impozitare și, prin urmare, conduc la o distribuție a resurselor pe piață care diferă de ce normală și care este în stare să creeze un echilibru eficient. Prin urmare, majoritatea țărilor OCDE încearcă să reducă utilizarea stimulentele fiscale, ele fiind mai degrabă un rudiment al economiilor emergente. Ele pot juca un rol temporar în crearea unei mase critice a activității investiționale, necesare până la formarea piețelor de capital. Unul dintre motivele acordării unor regimuri fiscale speciale firmelor străine este că sistemul fiscal utilizat în economiile emergente nu este aplicabil firmelor străine, care au nevoie de un mediu adecvat pentru desfășurarea activității sale.

Efectele stimulentele fiscale sunt mai degrabă negative decât pozitive. Ele afectează veniturile bugetului, neavând efectul scontat, deoarece nu sunt determinante în decizia de alocarea a capitalului pentru investire. Pentru investițiile, care generează un profit aleatoriu, instabil, stimulentele fiscale sunt relativ nerentabile. Mai eficiente în acest caz sunt condițiile stabile, în care întreprinderea își poate previziona cu o precizie acceptabilă mărimea obligațiilor fiscale, pentru a identifica rentabilitatea dorită a investiției și a estima riscul de plasament. Însă, odată existente, stimulentele fiscale vor conduce la formarea unui mediu pentru investitori favorabil în a diminua plățile fiscale. Mulți contribuabili excluși din aplicarea stimulentele fiscale, își vor planifica activitățile sale în așa mod, încât să fie eligibili pentru ele, fără a contribui prin investiții, la realizarea sarcinilor, pe care și le-a stabilit guvernul, ce a format aceste stimulente. În multe cazuri, principala activitate care devine scopul investitorului într-un regim cu stimulente fiscale este o planificare fiscală ce ar reduce obligațiile sale spre plată, decât extinderea activității. Odată introduse, stimulentele tind să se extindă și asupra altor activități, fapt ce subminează în continuare veniturile fiscale ale statu-

lui, fără a majora semnificativ volumul investițiilor în economie. Totodată, structura pachetelor de stimulare fiscală, mecanismul de aplicare/monitorizare și evaluare a acestora, modificarea programelor de stimulente pentru a atinge obiectivele propuse este funcția guvernării fiscale, care trebuie să dețină instrumente și pârghii suficiente pentru a administra lor.

Impactul programelor fiscale de stimulare a investițiilor depinde de gradul de dezvoltare economică și de integrare financiară al țărilor în care se aplică. Pentru ca pachetele de stimulare fiscală a investițiilor să aibă succes, ele ar trebui să vizeze în mare parte nu componentele impozitului pe venit, ci taxele vamale, care au un efect negativ asupra deciziei de investire mult mai mare decât volumul impozitului pe venit, care poate fi gestionat printr-o planificare fiscală eficientă. Pentru a asigura un efect multiplicator mai ridicat al politicii fiscale, instrumentele ei trebuie să fie direcționate spre creșterea consumului, inclusiv și prin investițiile publice. În evaluarea succesului unei politici fiscale expansioniste apare și problema „încederii agenților economici” – dacă aceștia nu au încredere în stabilitatea fiscală pe termen lung în economiile care promovează politici expansioniste în prezent, atunci vor reacționa mai puțin la stimulii fiscali actuali.

Efectele pe termen scurt ale pachetelor de stimulare fiscală a economiei sunt influențate de percepția costurilor pe termen lung ale acesteia. Astfel, cu cât o politică fiscală expansionistă este percepută mai costisitoare pe termen lung (creșterea rapidă a datoriei publice și a serviciului asociat acesteia, majorarea riscului de țară), cu atât aceasta va influența mai puțin economia pe termen scurt. Eficiența politicii fiscale expansioniste depinde și de gradul de credibilitate a măsurilor anunțate. Cu cât acestea sunt percepute ca fiind mai incoerente, cu atât orice decizie de a încerca stimularea economiei va introduce instabilitate în sistemul economic, putând genera reducerea consumului privat. Stabilitatea și transparența fiscală au un impact pozitiv mult mai mare asupra deciziilor de investire decât stimulentele fiscale propriu-zise. Investitorii sunt interesați în primul rând de piața sau resursele zonei, în care sunt dispuși să investească, decât de efectul stimulentei fiscale. Însă existența stimulentei fiscale va direcționa eforturile antreprenorilor de a le obține, fără a manifesta interes pentru obținerea beneficiilor directe, oferite de țara-gazdă a investiției.

#### **REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:**

1. Câmpeanu E. M., Timuș A., Trofimov V., Pădurean E., Politici fiscale și bugetare în teoriile economice. Ch: IEFS, 2012, p. 112-132.
2. MARINAȘ Marius-Corneliu. Eficiența politicii fiscale în combaterea efectelor crizei economice. O analiză bazată pe literatura economică. *Economie teoretică și aplicată* Volumul XVII (2010), No. 11(552), pp. 52-66.
3. Малинина Т. Оценка налоговых льгот и освобождений: зарубежный опыт и российская практика. Научные труды № 146Р. М: Институт экономической политики им. Е.Т. Гайдара. 2010. – 212 с. ISBN 978-5-93255-299-5.
4. Яркин А.М. Анализ влияния налогов на темпы экономического роста с позиции отраслей и предприятий. М: Российская Академия Народного Хозяйства и Государственной службы при Президенте Российской Федерации. 2013 Electronic copy available at: <http://ssrn.com/abstract=2329717>.
5. Clichici D. Turcia-noi masuri fiscale pentru stimularea investițiilor. In: Piața internațională. Analize de conjunctura economică și geopolitică. Pețuri și cotații. Buletin săptămânal: nr. 42/oct.2017, p.10-11. Institutul de Economie Mondială. Academia Română. ISSN 1222-3859.
6. Codul fiscal al RM, Titlul I, art. 5 pun. 33. Scutirile specificate la articolele 33, 34 și 35 și cota zero la aplicarea TVA nu se consideră facilități (înlesniri) fiscale.
7. Codul fiscal al RM, Titlul II, capitolul 7 „Impozitarea unor categorii de contribuabili”, art. 49. Agenții economici rezidenți ai zonelor economice libere.
8. Victor Giosan. Cum putem să evităm capcana grecească în următorii 10 ani? Reflecții pe marginea politicilor fiscal-bugetare ale României în context european. Policy Memo nr. 65. Centrul Român de Politici Europene, 2015. On line-<http://www.crpe.ro/relaxarea-fiscala-si-capcana-greceasca-ce-sanse-cresterea-economica-romaniei/>.

## SECȚIUNEA nr. 6. ASPECTELE SOCIALE ȘI JURIDICE ALE INTEGRĂRII ÎN UE

### ASPECTE JURIDICE PRIVIND FAIR-PLAY-UL FINANCIAR

*BUDEVICI-PUIU Liliana, dr., conf. univ.,  
Universitatea de Stat de Educație Fizică și Sport, Chișinău*

**Abstract:** *The adoption of normative acts in the field that generate changes in stimulating sustainable development, competition and strengthening the sports market, with emphasis on spending control and financial stability in sports clubs are essential and beneficial to the sustainability of national and international sports organizations. The principle of fair-play financial is an important step in reducing the economic inequalities that can be easily identified between large and small sports clubs, referring to the revenues of substantial sums from sponsorships or various commercial activities. The adjustment of the national regulatory framework to international regulatory requirements and acts (in the field of financial fair play) is at the same time an essential condition for the licensing of national sports clubs by the European fora (in this case UEFA). At the same time, achieving an effective control over the exaggerated spending of some clubs, supplemented by the effective management of accumulated funds, requires ensuring and implementing a professional management at the level of national / international sports organizations.*

**Keywords:** *fair-play financial, income, expenses, sports club, international forums.*

Studierea dreptului sportiv este un domeniu relativ nou apărut în rândul ramurilor de drept, pe plan internațional. Acesta însă se dezvoltă exponențial în condițiile în care sume enorme sunt investite anual în acest domeniu, sportul devenind o afacere de mai multe sute de milioane de euro, și nu o activitate principală, tradițională de recreere a oamenilor după o zi de muncă. Aplicarea legii în sport a creat de multe ori noi și dificile spețe legale pentru judecători, avocați, sportivi și administratori. Astfel, a apărut necesitatea ori oportunitatea apariției de reglementări specifice la început înguste, dar cu o acoperire în creștere pe parcursul ultimilor ani. Ulterior, pe măsură ce amploarea fenomenului a crescut această problematică unică a necesitat promulgarea de reguli, regulamente și noi modalități care să reglementeze activitatea sportivă și modul în care ea se desfășoară.

O problematică deosebită în domeniul legislației sportive o constituie și principiul de fair-play financiar ce trebuie monitorizat și luat în calcul în permanență de organizațiile sportive naționale/internaționale pentru a putea participa în competițiile de anvergură, generatoare de performanțe sportive înalte, prestigiu, imagine și profit [1, 3].

Conceptul de „fair-play financiar” a fost reglementat de Uniunea Europeană de Fotbal (UEFA) în scopul de a îmbunătăți situația financiară în ansamblu a cluburilor europene și pentru a le împiedica să cheltuiască mai mult decât veniturile acumulate. Acest fapt a permis o reducere enormă a pierderilor de la introducerea sa, investiții în infrastructură și plasamente record ale cluburilor”. De asemenea, cluburile sportive europene funcționează din ce în ce mai mult pe o bază financiară viabilă, pierderile cumulate reducându-se substanțial, „cu 81% de la aplicarea deplină a fair-play-ului financiar, de la 1,7 miliarde euro în 2010 la aproape 300 milioane euro în 2015”, menționează UEFA într-un raport al său [2].

Regulile fair-play-ului financiar (FF) dezavantajează cluburile mai mici, întrucât generează inegalități economice între acestea, prin crearea unor condiții oportune de dezvoltare sustenabilă în principal a cluburilor sportive mari și care încasează sume substanțiale din rețele comerciale și sponsorizări. Astfel, „primele 15 cluburi europene au încasat 1,514 miliarde euro din rețelele comerciale și sponsorizări, în cursul ultimilor șase ani (o creștere de 148%) față de 453 milioane euro pentru celelalte aproximativ 700 de cluburi europene de primă divizie (ceea ce reprezintă o creștere de 17%)”, scrie UEFA într-un raport privind fair-play-ul financiar. Mai mult, „nu există un factor unic pentru a explica această adâncire a disparităților veniturilor și puterea de cumpărare a - super cluburilor globale - în raport cu restul Europei”, afirmă UEFA în același raport. Totodată „în urmă cu zece ani, rețelele comerciale și sponsorizările erau concentrate pe sponsorizarea tricoului și acordurile cu producătorii de echipament, puțin marketing și un mic număr de contracte de sponsorizare locale”, menționează UEFA. La nivel global, veniturile cluburilor de fotbal, care „au crescut timp de 20 de ani la rând”, au atins aproape 17 miliarde de euro pentru cluburile europene de primă divizie, a calculat forul european. Încasările sunt mai mult decât duble față de cele din 2004 și de peste șase ori mai mari decât cele din 1996 și „au marcat o creștere medie anuală de 9,3%” în ultimele două decenii. Ca urmare a aplicării acestor principii pierderile cumulate ale cluburilor din Europa au scăzut de la 1,7 miliarde de euro în 2011 la 400 de milioane de euro în 2014. Actualizarea periodică a regulilor este vitală pentru a ține pasul cu evoluția fotbalului [4].

*Scopul cercetării* noastre este de a identifica și acumula informațiile necesare pentru o mai bună cunoaștere a reglementării naționale/internaționale în materie de fair – play financiar.

*Metodologia cercetării* pe care am aplicat-o a fost selectată, astfel încât să răspundem principalelor cerințe specifice unui studiu constatativ. Sistemul metodologic a fost compus din: metoda anchetei; metoda autoobservației; metoda observației sistematice și metoda analizei produselor activității.

Pentru a obține informațiile necesare am utilizat chestionarul, iar sinteza de ansamblu a răspunsurilor nu se pretinde a fi exhaustivă. Ea oferă o semnificativă privire generală asupra situației constatate în ceea ce privește analiza cadrului de reglementare a conceptului de fair – play financiar.

Cercetarea a fost organizată și realizată în cadrul Universității de Stat de Educație Fizică și Sport, Seminarului științific – practic „Jurisprudența în sport” (2016) pentru studenți, cadre didactice și specialiști din domeniu. La Seminar au participat reprezentanți ai: Ministerului Educației; Ministerului Tineretului și Sportului; **Federației Moldovenești de Fotbal; Federației de Tenis din Republica Moldova;** Federației de Badminton din Republica Moldova; Uniunii Federației de Gimnastică; Federației de Box din Moldova; Federației Naționale Taekwon-do I.T.F. Numărul participanților la lucrări se poate cuantifica la circa 100 de persoane (studenți, masteranzi, cadre didactice și specialiști din domeniul culturii fizice).

Administrarea și chestionarea studenților a avut loc prin distribuirea (chestionarului) și interpretarea răspunsurilor acordate de către cei intervievați (studenți, masteranzi, cadre didactice și specialiști din domeniu).

Activitatea de interpretare a rezultatelor obținute la chestionare a fost realizată în cadrul seminariilor desfășurate cu masteranzii Universității de Stat de Educație Fizică și Sport, specializarea „Marketing și legislație în sport”, la disciplina de studio „Legislație sportivă și internațională”. Atât seminarul științifico-practic „Jurisprudența în sport”, precum și cel realizat în cadrul procesului de învățare al masteranzilor s-au dovedit a fi relevante, întrucât prin problematica abordată s-au ridicat mai multe întrebări care își așteaptă elucidarea în viitor.

La întrebarea „Cunoașteți semnificația termenului de fair-play financiar?”, (Figura 1) majoritatea studenților și cadrelor didactice au dat răspunsuri negative (peste 64%), în timp ce specialiștii au formulat răspunsuri pozitive într-un procent de 27%, iar 9% au menționat că le este greu să răspundă la această întrebare.

Cu privire la întrebarea „Cunoașteți ce riscă echipele sportive pentru încălcarea regulilor de fair-play financiar?”, (Figura 2), majoritatea respondenților au dat răspunsuri negative într-un procent de 40%, în timp ce reprezentanții federațiilor/organizațiilor sportive au data răspunsuri afirmative de peste 50%, menționând că acestea pot fi sancționate cu avertismente sau amenzi financiare.

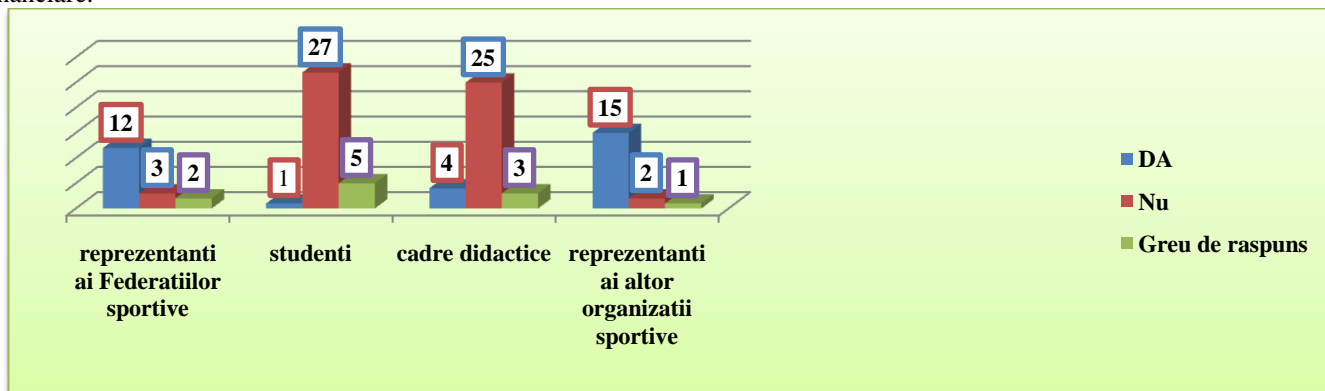


Figura 1. Reprezentarea grafică a răspunsurilor cu privire la semnificația termenului de fair-play financiar

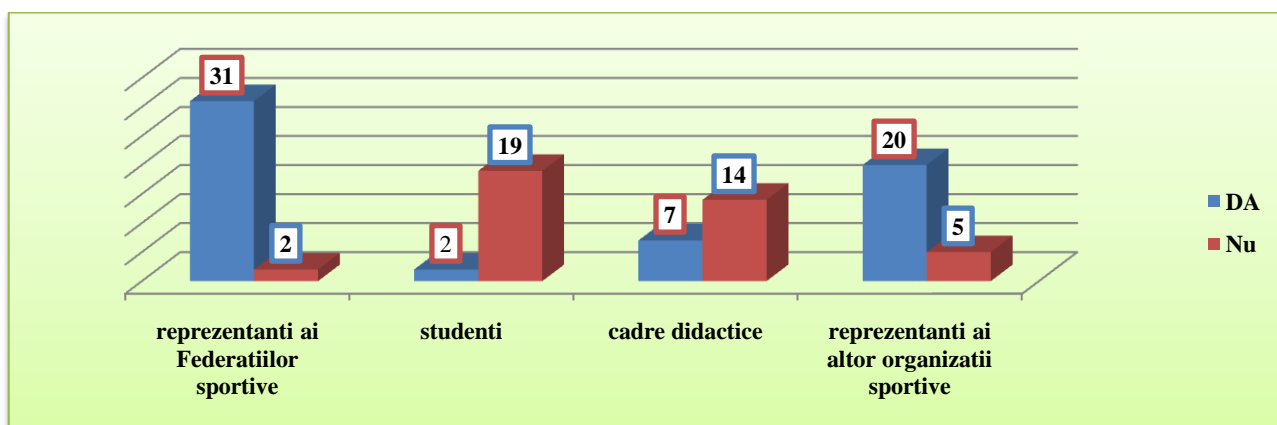


Figura 2. Reprezentarea grafică a răspunsurilor cu privire la sancționarea pentru încălcarea regulilor de fair-play financiar

Conform legislației internaționale echipele de fotbal care încalcă regulile de fair – play financiar riscă următoarele sancțiuni:

- avertisment;
- observație;
- amendă financiară;
- penalizare de puncte;
- oprirea încasărilor din competiții organizate de UEFA;
- interzicerea adăugării de jucători pe lista UEFA;
- micșorarea numărului de jucători care pot intra pe lista UEFA de la 25 la maximum 20;
- descalificarea din competiție sau interzicerea dreptului de participare;
- retragerea performanțelor și/sau trofeelor.

De asemenea, Federația Internațională de Fotbal monitorizează cluburile în ceea ce privește datoriile restante către alte grupări și angajați (conform site-ului oficial al federației).

Referitor la întrebarea „Puteți menționa ce includ veniturile și cheltuielile relevante pentru cluburile de fotbal licențiate în scopul îndeplinirii cerinței referitoare la pragul de rentabilitate solicitată de UEFA?” (Figura 3), se poate observa din reprezentarea grafică a răspunsurilor că acestea sunt în majoritate negative.

Clubul de fotbal în calitatea sa de solicitant de licență și licența pentru participarea la competițiile de club UEFA, trebuie să demonstreze că la data de 31 martie anterioară sezonului pentru care se acordă licența nu avea datorii financiare restante, rezultate din activitățile de transfer anterioare datei de 31 decembrie. Datoriile financiare sunt sumele datorate cluburilor de fotbal ca urmare a activităților de transfer, inclusiv indemnizațiile de formare și contribuțiile de solidaritate stipulate de *Regulamentul FIFA privind statutul și transferul jucătorilor*, ca și sumele datorate ca urmare a îndeplinirii anumitor condiții.

Potrivit art. 58 (Cerința privind pragul de rentabilitate) din *Regulamentul UEFA de licențiere a cluburilor și de fair-play financiar, ediția 2012* “veniturile relevante sunt definite ca veniturile provenind din vânzarea de bilete, din drepturile de



difuzare, din sponsorizări și publicitate, din activități comerciale și alte venituri din exploatare, la care se adaugă fie profitul din cedarea de jucători, fie venitul din cedarea de jucători, excedentul din cedarea de imobilizări corporale și veniturile financiare”. Acestea nu includ elementele nemonetare sau anumite venituri provenind din alte activități decât fotbalul.

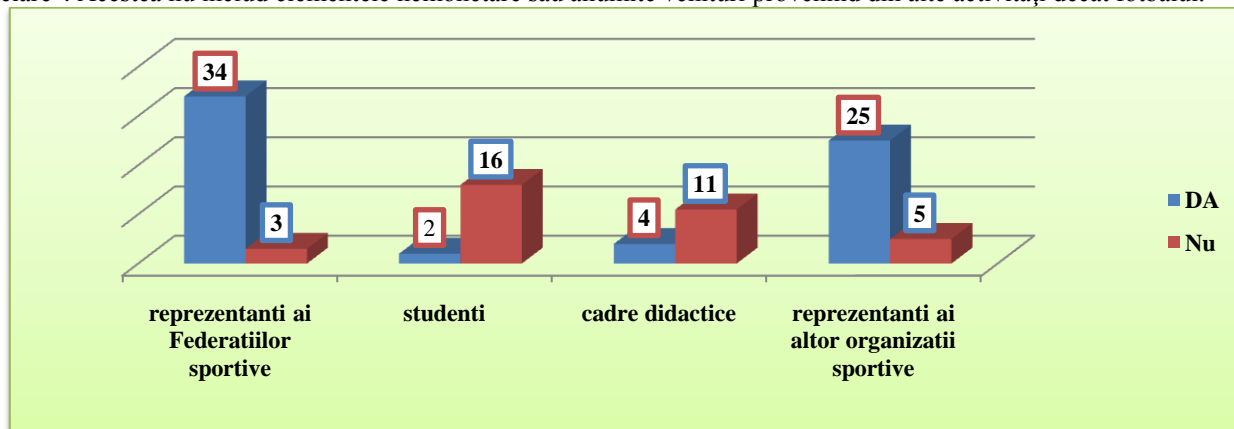


Figura 3. Reprezentarea grafică a răspunsurilor cu privire la veniturile și cheltuielile relevante ale cluburilor licențiate de UEFA pentru atingerea pragului de rentabilitate

Cheltuielile relevante sunt definite „drept costurile aferente veniturilor din vânzări, beneficiile pentru angajați și alte cheltuieli de exploatare, la care se adaugă fie amortizarea, fie costurile de achiziție a jucătorilor, costurile financiare și dividendele”. Acestea nu includ amortizarea/deprecierea imobilizărilor corporale, amortizarea/deprecierea imobilizărilor necorporale (altele decât jucătorii), cheltuielile cu dezvoltarea sectorului de juniori, cheltuielile pentru activitățile de dezvoltare a comunității, alte elemente nemonetare, costurile financiare care pot fi atribuite direct pentru construcția de imobilizări corporale, cheltuielile cu impozitele sau alte cheltuieli aferente altor activități decât fotbalul. De asemenea, veniturile și cheltuielile relevante trebuie calculate și reconciliate de clubul licențiat cu situațiile financiare anuale și/sau cu înregistrările contabile aferente, adică informațiile financiare istorice, curente sau previzionate, după caz. Totodată, veniturile și cheltuielile relevante aferente părților afiliate trebuie ajustate astfel încât să reflecte valoarea justă a tranzacțiilor respective.

Perioada de monitorizare este perioada în care un club licențiat este evaluat pentru a se stabili dacă îndeplinește cerința legată de pragul de rentabilitate. De regulă, perioada de monitorizare acoperă trei perioade de raportare:

- perioada de raportare care se încheie în anul calendaristic în care încep competițiile de club UEFA;
- perioada de raportare care se încheie în anul calendaristic anterior începerii competițiilor de club UEFA;
- perioada de raportare anterioară.

Diferența dintre veniturile și cheltuielile relevante reprezintă pragul de rentabilitate, care trebuie calculat pentru fiecare perioadă de raportare (Art.60 din Regulamentul UEFA de licențiere a cluburilor și de fair-play financiar, ediția 2012).

În conformitate cu art.66 ale aceluiași regulament „cluburile licențiate trebuie să facă dovada faptului că la data de 30 iunie a anului în care încep competițiile de club UEFA nu au datorii financiare restante către angajați și/sau asigurările sociale/autoritățile fiscale anterioare datei de 30 iunie”. Astfel, cluburile licențiate trebuie să întocmească și să înainteze la termenele și în forma comunicate de administrația UEFA o declarație prin care să confirme lipsa sau existența datoriilor financiare restante către angajați și asigurările sociale/autoritățile fiscale. De altfel, aceste prevederi sunt reglementate și de Regulamentul de atestare (licențiere) a cluburilor de fotbal ale Federației Moldovenești de Fotbal – Licența N, ediția 2015 (Articolul 46 (F.03) – Lipsa datoriilor financiare restante către alte cluburi de fotbal) [5].

Potrivit presei engleze, Manchester City este la un pas să fie găsită vinovată de încălcarea Fair Play-ului Financiar al UEFA, riscând cel puțin o amendă consistentă din partea forului de la Nyon. Având în vedere sumele tot mai mari pe care le datorează cluburile din Europa, oficialii UEFA au stabilit un grad maxim al datoriilor, pe care cluburile trebuie să îl respecte. Potrivit forului de la Nyon, fiecare echipă care participă în cupele europene „nu are voie să cheltuiască mai mult de 5 milioane de euro în plus față de ce produce în decursul a trei sezoane”, astfel încât până în 2019-2020, cluburile nu vor mai avea voie să cheltuiască mai mult decât produc [7].

În aceste condiții, Manchester City are mari probleme. În ultimele două sezoane, „cetățenii” au avut pierderi totale de 181 de milioane de euro, dintre care 62,2 milioane doar în sezonul precedent. De asemenea, alte exemple de acest gen din lumea fotbalului internațional putem menționa [6]:

- UEFA a anunțat că Dinamo Moscova a fost exclusă din sezonul cupelor europene 2015-2016, după ce nu a respectat regulile Fair Play-ului financiar, iar forul de la Nyon a extins, sancțiunea aplicată acestuia, astfel încât, clubul nu va avea voie să participe în competițiile continentale în următorii patru ani (motivul fiind același);
- un alt club din Țara Galilor - Championship a primit interdicție la transferuri, după ce a încălcat regulile Fair Play-ului Financiar în sezonul 2014-2015;
- UEFA a sancționat alte zece cluburi europene pentru nerespectarea regulilor Fair Play-ului Financiar prin limitarea numărului de jucători pe care îi vor putea folosi în cupele europene în cazul în care se vor califica în Champions League sau Europa League, dar și prin acordarea de amenzi;
- alte zece cluburi aflate în această situație sunt: AS Roma, Internazionale Milano, AS Monaco, Sporting Lisabona, Besiktas, Lokomotiv Moscova, FC Krasnodar, FC Rostov, Kardemir Karabukspor și CSKA Sofia. Cea mai drastică sancțiune a primit-o Inter. „Nerazzurri” au fost amendați cu șase milioane de euro, iar suma pe care trebuie să o plătească ar putea crește cu alte 14 milioane, dacă vor întruni, în continuare, condițiile financiare;

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

- celalalt mare club din Seria A care a fost sancționat, AS Roma, va trebui să plătească o amendă de două milioane de euro, iar aceasta ar putea crește cu încă patru dacă regulile nu vor fi respectate în următorii trei ani;
- vicecampiona Franței, AS Monaco, a primit o amendă de trei milioane de euro. Ea poate ajunge la 13 milioane dacă clubul nu se va alinia la cerințele impuse de UEFA.

Mai mult, Președintele UEFA, slovenul Aleksander Ceferin, a subliniat efectele pozitive de după implementarea fair-play-ului financiar în 2012 care au permis stabilizarea situației economice a cluburilor, o creștere economică, investiții și o rentabilitate fără precedent. Conform unui raport UEFA, cluburile au înregistrat în ultimii ani beneficii de exploatare de 1,5 miliarde euro, comparativ cu pierderi de 700 milioane euro raportate în cei doi ani anteriori introducerii fair-play-ului financiar. Veniturile au crescut progresiv și au atins 17 miliarde euro în cazul cluburilor din primele ligi europene. Ritmul de creștere al veniturilor din ultima decadă a fost de 9,3%.

Pe lângă impactul pozitiv pe care l-a avut fair-play-ul financiar, acesta a fost și contestat. Astfel, un agent de jucători din Belgia a depus o plângere în instanță împotriva UEFA și a principiului de fair-play financiar precizând că principiul duce la „restricții în materie de investiții, la diminuarea numărului de transferuri și a valorii acestora, precum și la diminuarea câștigurilor, în special ale agenților de jucători. Această regulă afectează, pe de altă parte, dreptul la liberă circulație a capitalului, la liberă circulație a forței de muncă și la libera prestare de servicii”.

În concluzie, putem afirma că principiul de fair-play financiar impune cluburilor sportive să ia măsuri concrete în direcția:

- raportării periodice către UEFA a situațiilor lor financiare;
- controlului cheltuielilor și stabilității financiare în cadrul cluburilor sportive;
- dezvoltarea de către cluburi a unor strategii care să le asigure existența pe o perioadă lungă de timp consolidându-le totodată acțiunile de a nu intra în incapacitate de plată;
- promovării egalității de șanse pentru cluburile cu fonduri mai mici de a concura cu cele mai mari în ceea ce privește achiziția de jucători;
- echilibrării balanței de venituri și cheltuieli, acțiune deloc ușoară pentru cluburile mari;
- redresarea situației financiare a cluburilor sportive naționale/internaționale.

#### REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:

1. Budevici Puiu L. Management și drept sportiv. Monografie. Chișinău: S.n., 2016 (Tipogr. „Valinex” SRL). 348 p.
2. Ciobanu T., Țenea M., Giurgiu I. Articol publicat în AGERPRES și online.
3. Jura C. Tribunalul de Arbitraj Sportiv și Codul pentru arbitraj sportiv. București: C.H. Beck, 2015.
4. Raport UEFA privind fair-play-ul financiar, 2014.
5. Regulamentul UEFA de licențiere a cluburilor și de fair-play financiar, ediția 2012.
6. <http://sptfm.ro/2015/05/08/as-roma-inter-monaco-si-alte-sapte-cluburi-au-fost-sanctionate-pentru-nerespectarea-fair-play-ului-financiar/>
7. <http://www.digisport.ro/Sport/FOTBAL/Competitii/Fotbal+International/reguli-fair-play-financiar-dezavantaje>

### THE FINANCIAL ASSETS – CONTRACTUAL RIGHTS BETWEEN ENTITIES

**FOCȘA Marcela, drd.,**  
*Academia de Studii Economice din Moldova*

**Abstract:** *The financial asset is any asset that is cash, an equity instrument of another entity, a contractual right, a contract that will or may be settled in the entity's own equity instruments. Costs of issuing or reacquiring equity instruments are accounted for as a deduction from equity, net of any related income tax benefit.*

*The financial assets can be classified in one of the following categories: financial assets at fair value through profit or loss, available for sale financial assets, loans and receivables, held to maturity investments. Those categories are used to determine how a particular financial asset is recognized and measured in the financial statements.*

**Keywords:** *Financial instruments, Financial assets, dividends, costs of issuing, financial guarantees, profit, loss.*

A financial asset is any asset that represents: deposits, an equity instrument of another entity or a contractual right.

The National Accounting Standard „Claims and financial investments” was developed based on EU Directives and the conceptual framework for financial reporting, IAS 19 „Employee Benefits”, IAS 32 „Financial Instruments: Presentation”, IFRS 7 „Financial Instruments: Disclosures”, IFRS 9 „Financial Instruments”.

According to the above mentioned standard, financial investments are assets in the form of transferable securities, shareholdings in the social capital of other entities and other investments held by the entity for the purpose of exercising control and obtaining income or other economic benefits.

It should be mentioned that there are not included tangible and intangible assets, inventories, assets leasing in the category of financial assets, because they do not confer a contractual right to obtain another financial asset, although it can be the result of cash flow, namely the receipt of availability.

According to IAS 39 „Financial Instruments: Recognition and Measurement” financial asset is generated by a contract of financial instruments for an enterprise.

Financial assets represent intangible assets and include:

- a) Inherent rights in owning an enterprise or a property in order to use, to occupy, to sell, to rent or manage;
- b) Inherent rights within a contract which guarantees an option to buy or to rent with option to buy;
- c) Inherent rights in owning shareholdings or obligations that can be sold at any time.

In other words, financial assets include equity securities; other term investments and receivables.

Financial assets, shares and other long term investments are registered at the time of their acquisition, according to current legislation, and long-term loans are registered at the time of ascertainment of the right debt.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Financial assets are recognized as assets on accrual basis if there is a justified certainty that after the owning investment, entity will obtain future economic benefits and financial investment value can be measured reliably.

Measurement of financial assets is made at acquisition cost or value, determined by their acquisition agreement.

Measurement of financial assets is necessary for several reasons.

Firstly, a financial asset may be included among the assets of an investor. Therefore, in order to determine the total value of assets held by the investor, it is necessary to determine his/her value of financial assets.

If the investor wants to sell his/her share as well as in the case of heritage, it is necessary to be determined its value for the establishment of related tax or for making a court decision.

So, it is necessary to assess the value of the financial asset if it is passed as a capital contribution to the entity.

Financial assets are initially evaluated at the entry cost where the structure differs, depending on the type and mode of entry of investments.

Depending on the degree of affiliation of parties, financial assets may be related to affiliated and unaffiliated parties. Depending on the terms of payment and ownership, they are divided into current and long term. It is considered current, if the term of ownership does not exceed 12 months from the reporting date and at the exceeding the deadline, it shall be treated as long-term financial assets.

According to IAS 32 „Financial Instruments: Presentation”, financial assets are found both in fixed assets, as well as between current assets (short-term financial investment and availability).

According to IAS 39 „Financial Instruments”, financial assets are classified according to the purpose of owning in financial assets and current assets, with different bases of further evaluation.

After the measurement at fair value with losses / earnings, being recognized in profit or loss, financial assets are:

- held for trading that are acquired or produced for the purpose of generating profit (often used by financial institutions);
- measured instruments at fair value at the beginning.

Financial assets designated according to the fair value option are those that eliminate or reduce an accounting mismatch with evaluation and are managed as well, or their performance is measured at fair value in accordance with the risk management policy.

Financial assets held to maturity are those financial assets with fixed or determinable payments and fixed maturity (preference shares, bonds, government bonds), which the company has the express intention and ability to keep them to maturity.

An enterprise does not have declared intention to hold an investment to maturity, if it intends to keep the investment for an indefinite period or it did not fix a maturity and is ready to sell the investment in response to changing interest rate, at the degree of risk or in need of liquidity.

Loans and receivables are financial assets created through the direct supply of money, goods, and services to a debtor other than those that are initiated in order to be sold immediately or shortly.

Financial instruments available for sale are financial assets that were not placed in the top three categories.

Financial assets that are not considered initially held for trading and subsequently are sold, they are considered available for sale, because their enrollment is based on the objectives of the entity at the their acquisition and are not based on subsequent decision in order to sell.

Financial assets can be transferred initially classified as available for sale, assets held for trading, unless they are subsequently included in a portfolio that aims to obtain short-term profit. Financial assets classified initially as held to maturity may be transferred into the category of assets available for sale when there is a change of intention or enterprise's ability to keep them to maturity or when there is evidence that was obtained short-term profit.

According to the National Accounting Standard „Debts and financial investments” financial investments are classified in transferable securities (financial titles that certify economic right of the holder or the right of the borrower - owner of the document to their issuer) shares ventures (rights in the form of social parts or other shares held by the entity in social capital of other entities) and other financial investments.

Transferable securities include:

- shares;
- bonds;
- debt securities in the form of treasury bills and bank certificates.

Other financial investments include granted loans (means which are granted by the entity in cash or in kind other legal or natural persons on the basis of loan agreements), bank deposits and others.

Granted loans are accounted for as increase of financial investments and decrease of cash or other assets and the repayment of loans previously are accounted for as cash increase, other current assets and decrease of financial investments.

Dividends which are calculated for financial investments are recognized as income and the cost of servicing of financial investments is accounted for as increase of current expenditure and decrease of cash, receivables and increase of current liabilities.

The cost of securities is included the purchase price and costs related to purchase (commissions and fees paid to consultants, brokers and dealers, duties provided by law, other transaction costs) and are accounted for as increasing financial investments and diminishing cash, current receivables, callable or non-registered capital and / or increase of debts, current revenues.

Regarding transferable securities in the form of bonds, their entry cost is adjusted only then when the entry cost does not coincide with their nominal value. Here the difference between the entry cost and the nominal value of the bonds are amortized on a straight method on the extent of calculating interest or otherwise is set out in the accounting policies and is accounted for as concomitant increase of financial investments and current income only then when the securities were purchased at a price lower than nominal value as well as the increase of current expenditure and decrease of financial investments, if the securities were purchased at a price higher than nominal value.

At each reporting date the entity determines whether or not there are grounds for impairment of securities, except those measured at fair value.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

Impairment is made only then when exists significant financial difficulties of the issuer of securities, disappears financial market for the securities or it is not respected contractual clauses by the issuer regarding the payment of dividends and interest.

As a result of the above mentioned cases, transferable securities are valued at fair value less selling costs. If the carrying amount of the securities exceeds the fair value less selling costs, then entity recognizes an impairment loss, which is accounted for as an increase of current expenditure and decrease of financial investments decrease.

If the circumstances that led to the impairment disappear or lose their importance, the losses previously recognized must be reversed and accounted for as concomitant increase of financial investments and current income.

Financial investments are reflected in the accounts by using the following accounts:

- a) Long-term financial investments:
  - 141 „Long-term financial investments in unrelated parties”
  - 142 „Long-term financial investments in related parties”
- b) Current financial investments:
  - 251 „Current financial investments in unrelated parties”
  - 252 „Current financial investments in related parties”

With the transition to the new accounting standards and the new plan of accounts, it is necessary to make transposition of account balances accounting applied to the transition to new accounts.

Apart from the transposition of account balances and at the time of transition to the new standards, the entity must settle:

- a) Differences of the revaluation of long term of financial investments (reduction and spread of evaluation) - to retained earnings (uncovered loss) of previous years;
- b) Increase/decrease of the value of long term investments - to long-term financial investments;
- c) Reducing the value of current investments – to current financial investments.

In order to respect the exposed points, in the accounting institutions were carried out following:

– Transposition of balances of long-term financial investments in unrelated parties:

Debit account 141 „Long-term financial investments in unrelated parties”

Credit account 131 „Long-term investments in unrelated parties”

– Transposition of balances of long-term financial investments in related parties:

Debit account 142 „Long-term financial investments in related parties”

Credit account 132 „Long-term investments in related parties”

– Settlement of balances increasing value of long-term investments:

Debit account 141 „Long-term financial investments in unrelated parties”

Debit account 142 „Long-term financial investments in related parties”

Credit account 133 „Change value of long-term investments”

– Settlement of balances decreasing value of long-term investments:

Debit account 133 „Change value of long-term investments”

Credit account 141 „Long-term financial investments in unrelated parties”

Credit account 142 „Long term financial investments in related parties”

– Transposition of balances of current financial investments in unrelated parties:

Debit account 251 „Current financial investments in unrelated parties”

Credit account 231 „Short-term investments in unrelated parties”

– Transposition of balances of current financial investments in related parties:

Debit account 252 „Current financial investments in related parties”

Credit account 232 „Short-term investments in related parties”

– Transposition of balances to the adjustment of current financial investments:

Debit account 233 „Decreasing of short-term investments”

Credit account 251 „Current financial investments in unrelated parties”

Credit account 252 „Current financial investments in related parties”

As the other assets of the entity, the output of transferable securities takes place from sale, from settlement and transfer for free or other circumstances and is settled at book value which is determined on each title separately or in groups of securities of the same issuer. The transferable securities having the same issuer which have been registered at various dates and entry costs; output is evaluated in accordance with the accounting policies, according to weighted average cost method or FIFO method (first in - first out).

The carrying value of outgoing transferable securities is accounted for as increasing current expenditure and decreasing of financial investments, and incomes from the output of transferable securities are accounted for as concomitant increase of cash, claims and current income.

At the output of transferable securities may appear related costs. They will be accounted for as increasing current expenditure and decreasing cash, current claims and increasing current liabilities.

The size of share rates is negotiated between partners and is reflected in the constitutional documents of the entity in which the investor holds such shares.

Participation quotas are presented in the financial statements at entry cost.

Granted loans are considered financial investments if at their expiry are respected legislation requirements (e.g., if there are not refunded assets specified in the contract or the value of assets which is to be returned is recovered in cash).

As the bank deposits represent cash deposits in financial institutions in order to achieve the income in the form of interests, the opening of bank deposits is accounted for as increase of financial investments and decrease of cash.

Closing bank deposits is accounted for as increasing cash and decreasing financial investments.

Given the fact that financial statements have aimed at presenting information useful in making economic decisions for a wide range of users, they necessarily should include data about financial investments.

This will reflect the following information:

- a) The book value of each investment group at the beginning and end of the reporting period;
- b) The difference between entry cost and nominal value of bonds settled at current expenditure or revenue;
- c) The difference between entry cost (book value) and fair value of transferable securities quoted on the financial market and settled in current expenditure or revenue;
- d) The size of investment income in the form of interests, dividends, etc.;
- e) Current share of long-term financial investments;
- f) The value of financial investments reclassified from current financial investments in long-term financial investments.

So, the financial instruments represents a contract that gives rise to a financial asset of one entity and a financial liability or equity instrument of another entity. Financial asset is any asset that is cash, an equity instrument of another entity, a contractual right, a contract that will or may be settled in the entity's own equity instruments. Costs of issuing or reacquiring equity instruments are accounted for as a deduction from equity, net of any related income tax benefit. Financial instruments are initially recognised when an entity becomes a party to the contractual provisions of the instrument, and are classified into various categories depending upon the type of instrument, which then determines the subsequent measurement of the instrument.

#### **BIBLIOGRAPHICAL REFERENCES:**

1. Grigoroii L., Țurcanu L. Contabilitatea întreprinderii, Chișinău: Editura Cartier, 2007.
2. Țurcanu V., Golocialova I., Stahovschi A. Contabilitate internațională, ASEM, 2008.
3. www.minfin.md: IAS 19 „Beneficiile angajaților”.
4. www.minfin.md: IAS 32 „Instrumente financiare: prezentare”.
5. www.minfin.md: IAS 39 „Instrumente financiare: recunoaștere și evaluare”.
6. www.minfin.md: IFRS 7 „Instrumente financiare: informații de furnizat”.
7. www.minfin.md: IFRS 9 „Instrumente financiare”.
8. www.minfin.md: SNC „Creanțe și investiții financiare”.
9. www.minfin.md: SNC 25 „Contabilitatea investițiilor”

#### **ASPECTE ALE DIMENSIUNII SOCIAL-ECONOMICE A CRIZELOR ORGANIZAȚIONALE**

*TCACI Carolina, dr., conf. univ., USARB  
STRATUȚA Diana, șef DMC, USARB*

**Abstract:** *In general terms, the crisis is an extreme strain in the contradictions in the socio-economic system of the organization that threatens its viability. The socio-economic system, by gender and form, of the organization has two tendencies of its existence: functioning and development. The functioning of the organization's socio-economic system consists in maintaining viability, preserving the functions that determine its integrity, its certainty, its quality and its essential characteristics. Development is the acquisition of a new quality that strengthens the ability to live in a changing environment.*

**Keywords:** *Organizational crisis, system operation and development of social economic system.*

Funcționarea și dezvoltarea sunt strâns legate, reflectă unitatea dialectică a principalelor tendințe în sistemul socio-economic. Această relație poate fi văzută în caracteristicile și indicatorii săi. De exemplu, funcționarea sistemului socio-economic este caracterizată prin prezența obligatorie a obiectului muncii, a mijloacelor de muncă și a factorului uman. În acest caz, funcționarea sistemului socio-economic este posibilă numai într-o anumită conformitate a acestor caracteristici: un mijloc de muncă poate schimba obiectul său, o persoană trebuie să posed instrumentele de muncă, rezultatul muncii ar trebui să satisfacă nevoile și interesele persoanei.

Dezvoltarea se caracterizează prin schimbări în materie, mijloace de muncă și în om. Criteriul pentru aceste schimbări este apariția unei noi calități care întărește stabilitatea și armonizarea funcționării sistemului social și economic sau creează condiții fundamentale noi pentru acest lucru. Factorii de dezvoltare sunt o creștere a productivității muncii, o schimbare în natura sa, apariția unei noi tehnologii, o creștere a motivației activității. În același timp, bineînțeles, condițiile pentru funcționarea sistemului socio-economic se schimbă.

Legătura dintre funcționare și dezvoltare are un caracter dialectic, care reflectă posibilitatea și modelul declanșării și soluționării crizelor. Funcționarea împiedică dezvoltarea și, în același timp, este mediul său nutritiv, dezvoltarea distruge multe procese funcționale, dar creează condiții pentru implementarea sa.

Astfel, există o tendință de dezvoltare ciclică care reflectă debutul periodic al crizelor.

În literatura de specialitate nu există încă nici o idee general acceptată de crize în dezvoltarea sistemului socio-economic. Timp de mulți ani în țara noastră, această noțiune, însă, era mai curând un factor ideologic, decât un factor firesc în dezvoltarea politicii economice de dezvoltare a producției.

Stabilitatea societății este rezultatul relațiilor reglementate dintre elementele sistemului social și economic al ei. Încălcarea echilibrului în interacțiunea elementelor acestui sistem duce la o amenințare la adresa integrității și stabilității funcționării sale. Sistemul social este expus constant influenței elementelor unui mediu economic activ care afectează schimbarea sa. Atâta timp cât sistemul socio-economic este capabil, el oferă un anumit nivel de stabilitate și contracarează procesele de schimbare a acestuia. Încălcarea relațiilor durabile în sistemul socio-economic determină scăderea stabilității sociale și posibilitatea unui nivel de criză. De regulă, criza conduce la stabilirea unui nou echilibru în sistemul social și la o altă calitate a organizării legăturilor sale.

Printre procesele care determină nivelul și gradul de stabilitate socială a societății, doar o anumită parte este asociată cu fenomene naturale care apar în afara sferei activității organizate a oamenilor. Principala importanță este gestionarea proceselor

În care sursa influențelor active sunt anumite organe guvernamentale și puterea executivă. Obiectul acestor influențe administrative este un set de condiții și factori care, într-o anumită măsură, afectează nivelul stabilității sociale a societății.

Termenul de „gestionare anticriză” a apărut relativ recent. Astăzi, mulți economiști înțeleg că numai un nou tip de management – gestionarea crizelor - este capabil să scoată economia din criză.

În mod obiectiv, criza se caracterizează printr-o serie de situații interconectate care sporesc complexitatea și gestionarea riscurilor. În același timp, sunt posibile următoarele situații: criza este eliminată și împiedicată, criza se stabilizează, una din celelalte se dezvoltă, o ieșire din criză, ceea ce nu o exclude în viitor. Nu numai economia, dar și natura, funcționează ciclic și nu numai procesul de dezvoltare economică dă naștere unor situații de criză.

Renumitul economist K. Marx a susținut că sursa crizelor în dezvoltarea socială este o economie bazată pe proprietatea privată. Prin urmare, politicienii și ideologii din țara noastră au dedus poziția, potrivit căreia formarea socio-economică care a eliminat proprietatea privată exclude însăși posibilitatea unei crize. De aceea, în ultimul timp au fost folosite noțiunile „dificultăți de creștere”, „probleme de dezvoltare”, „stagnare”, care au înlocuit conceptul de „criză”, dar au reflectat, în esență, aceleași procese. Criza, în traducere din limba greacă, este un punct de cotitură, rezultatul fiind o fractură puternică, abruptă, o stare de tranziție dificilă. Aceasta poate însemna și „ieșirea, rezolvarea unui conflict”. Dar sensul modern al cuvântului este cel mai adesea folosit de medici, în înțelegerea lor, criza înseamnă o fază crucială a dezvoltării bolii. În acest sens, se ajunge la „criză” când boala se intensifică sau trece într-o altă boală sau chiar se termină cu moartea. De exemplu, afirmația laconică dată de Coselleck sună astfel: o criză este „un punct de cotitură aproape măsurabil, în care soluția este fie moartea, fie viața”.

În secolele XVII-XVIII, conceptul de „criză” a început să se aplice proceselor care au loc în societate - crize militare, politice. În același timp, a fost folosită semnificația aproape neschimbată a crizei, luată din medicină.

Și, în sfârșit, în secolul al XIX-lea, acest concept a fost transferat economiei. Conceptul economic clasic al crizei, format la acea vreme, nu înseamnă faza dorită și dramatică a sistemului economic capitalist. A doua fază este depresia (stagnarea). Ea reprezintă o fază (mai mult sau mai puțin continuă - de la șase luni la trei ani) de adaptare a vieții economice la noile condiții și nevoi, o fază de dobândire a unui nou echilibru. Se caracterizează prin incertitudine, acțiuni dezordonate. Încrederea omului de afaceri în conjuncture pieței este dificil de recuperat, el este inspectat fără a risca să investească fonduri considerabile în afaceri, deși prețurile și condițiile de gestionare se stabilizează. Această fază este caracterizată, în multe cazuri, de o scădere a ratei dobânzii.

A treia fază este renașterea. Aceasta este faza de recuperare. Investițiile încep, prețurile, producția, ocuparea forței de muncă, ratele dobânzilor cresc. Revitalizarea acoperă, mai presus de toate, industria care furnizează mijloacele de producție. Încurajați de succesul altora, se creează noi afaceri. Cu alte cuvinte, redresarea este finalizată de realizarea nivelului dinainte de criză a indicatorilor macroeconomici. Apoi începe o nouă ascensiune mai mare decât înainte.

A patra fază este creșterea (boom-ul). Aceasta este faza în care accelerarea dezvoltării economice se regăsește într-o serie de inovații, apariția în masă a unor noi produse și noi întreprinderi în creșterea rapidă a investițiilor, prețurile acțiunilor și a altor titluri de valoare, ratele dobânzilor, prețurile și salariile. În același timp, tensiunea balanțelor bancare este în creștere, stocurile de mărfuri sunt în creștere. Ascensiunea care aduce economia la un nou nivel în dezvoltarea progresivă pregătește baza pentru o nouă criză periodică.

Definițiile de mai sus ale crizei o caracterizează la nivel macroeconomic. În microeconomie, se folosește conceptul de „criză organizațională”. În sens larg, aceasta înseamnă un proces care pune în pericol existența unei întreprinderi.

Conceptul de „criză organizațională” descrie, în literatura economică actuală, o varietate de fenomene din viața întreprinderii - din simpla interferență în funcționarea întreprinderii prin diferitele conflicte - la distrugerea întreprinderii, care pentru întreprindere poate fi descrisă ca fiind catastrofală.

Mai mult decât atât, criza organizațională poate fi înțeleasă ca un proces neplanificat și nu se dorește, care este în măsură chiar să împiedice în mod semnificativ sau să facă imposibilă funcționarea întreprinderii.

Profesorul E.M. Korotkov a oferit o definiție cuprinzătoare a crizei organizaționale: „Criza este o agravare extremă a contradicțiilor de dezvoltare; pericolul tot mai mare de faliment, lichidare; nepotrivire în activitățile sistemelor economice, financiare și de altă natură; un punct de cotitură în procesul de schimbare”. Sau, „o criză înseamnă un punct de cotitură, orice schimbare calitativă a procesului, o tranziție de la o situație existentă la alta, care diferă substanțial în parametri de bază”.

În acest sens, tranziția de la stabilitate la îmbunătățire sau deteriorare este o situație de criză în dezvoltarea sistemului. Adică, îmbunătățirea situației întreprinderii este, de asemenea, o criză, iar o neînțelegere a acesteia duce la euforie, încredere nerezonabilă că această creștere va continua. Consecința este, de obicei, „neșteptată” - agravarea contradicțiilor, liderii nu fac față schimbărilor structurale, necesitatea de a schimba rapid strategia de marketing în circumstanțele schimbate cu resurse limitate, lipsa de timp etc. Orice schimbare a parametrilor sistemului - atât pozitivă, cât și negativă - conduce la schimbarea opusă a celorlalți parametri.

Astfel, criza este starea normală a oricărui sistem. Contradicțiile în sisteme se nasc, se exacerbează și se rezolvă. Conform legilor dialecticii, schimbările cantitative conduc la schimbări calitative. Nu există sfârșituri - există contradicții. Momentul rezolvării contradicției este o criză.

Cauzele crizei sistemului socio-economic pot fi diferite. Ele împărtășesc obiectivul legat de nevoile ciclice de modernizare și restructurare, subiective, reflectând greșelile și voluntarismul în management, precum și caracterizează fenomenele naturale climatice - cutremure și altele.

Cauzele crizei pot fi, de asemenea, externe și interne: primele sunt legate de tendințele și strategia dezvoltării macroeconomice sau chiar de dezvoltarea economiei mondiale, concurență, situația politică din țară; cele de-al doilea - cu o strategie de marketing riscantă, conflicte interne, deficiențe în organizarea producției, management imperfect, politici defectuoase de inovare și investiții.

De asemenea, motivele crizelor socio-economice pot fi împărțite în următoarele grupuri:

1) motive economice – starea de criză a economiei, declinul general în producție, inflație, instabilitatea sistemului financiar, creșterea prețurilor pentru resurse, modificarea condițiilor de piață, insolvența și falimentul partenerilor, monopolizarea pieței. Unul dintre motivele insolvabilității întreprinderilor poate fi politica fiscală greșită a statului;

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
**ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE**

2) șomajul în creștere; reducerea salariilor angajaților de stat, plățile către pensionari, militari; creșterea diferențierii veniturilor populației; criza personalului; reducerea salariului minim. De exemplu, criza tehnologică apare ca o criză a noilor idei tehnologice în fața unei nevoi clar exprimate pentru noile tehnologii. Aceasta poate fi o criză a incompatibilității tehnologice a produselor sau o criză de respingere a noilor soluții tehnologice. Într-un plan mai generalizat, astfel de crize pot arăta ca crize de progres științific și tehnologic – ca o escaladare a contradicțiilor dintre tendințele, oportunitățile și consecințele sale.

Din motive imediate, crizele sunt împărțite în: naturale, sociale, de mediu. Primele sunt cauzate de condițiile naturale ale vieții și ale activității umane. Cauzele unor astfel de crize includ cutremure, uragane, incendii, schimbări climatice, inundații. Toate acestea nu pot afecta decât economia, psihologia umană, procesele sociale și politice. La anumite scale asemenea fenomene ale naturii dau naștere unor crize. Cauza crizei poate fi și relațiile sociale în toate formele de manifestare a acestora. În condițiile actuale, o importanță deosebită o are înțelegerea și recunoașterea crizelor ecologice - crize ale relației dintre om și natură. Aceasta este o criză, care rezultă din schimbările din mediul natural cauzate de activitatea umană: epuizarea resurselor, poluarea mediului, apariția unor tehnologii periculoase, nu țin seama de cerințele legilor echilibrului natural.

Crizele pot fi, de asemenea, previzibile (naturale) și neașteptate (aleatorii). Crizele predictibile apar ca un stadiu de dezvoltare, acestea pot fi prezise și sunt cauzate de factori obiectivi de acumulare a motivelor crizei - necesitatea de restructurare a producției, schimbări în structura de interese sub influența progresului tehnico-științific. Crizele neașteptate sunt, adesea, rezultatul fie a greșelilor greșite în management, fie a oricăror fenomene naturale sau a dependenței economice, care conduc la expansiunea și răspândirea crizelor locale.

Există, de asemenea, crize explicite și latente (ascunse): cele dintâi se desfășoară în mod vizibil și sunt ușor de detectat, cele ascunse continuă relativ imperceptibil și, prin urmare, sunt cele mai periculoase.

Crizele sunt profunde și ușoare. Adâncimea crizelor acute duce, adesea, la distrugerea diferitelor structuri ale sistemului socio-economic. Ele sunt complexe și neuniforme, acumulând o mulțime de contradicții, legându-se într-o spirală complicată. Crizele ușoare sunt mai consecvente și mai dureroase. Ele pot fi prevăzute, ele sunt mai ușor de gestionat.

Factorul de criză este un eveniment, o stare fixă sau o tendință stabilită care indică declanșarea unei crize.

Cauza crizei este evenimentele sau fenomene, ca urmare a apariției unor factori de criză.

Simptomele sunt o manifestare inițială, externă a fenomenelor de criză care nu întotdeauna caracterizează adevăratele cauze ale crizei, dar pentru care aceste motive pot fi stabilite.

Criza organizațională este cauzată de nepotrivirea parametrilor ei financiari și economici cu parametrii mediului.

Factorii externi ai crizei pot fi la rândul ei împărțiți în:

1) factorii socio-economici ai dezvoltării globale a țării: creșterea inflației; instabilitatea sistemului fiscal; instabilitatea legislației și a cadrului de reglementare; scăderea nivelului veniturilor reale ale populației; creșterea șomajului;

2) factori de piață: o scădere a capacității pieței interne; consolidarea monopolului pe piață; instabilitatea pieței valutare; o creștere a ofertei de bunuri substituibile;

3) alți factori externi: instabilitate politică; dezastre naturale; creșterea situației criminalității.

Factorii interni ai crizei sunt împărțiți în:

1) factori de management: nivelul ridicat al riscului comercial; cunoașterea insuficientă a situației pieței; managementul financiar ineficient; gestionarea deficitară a costurilor de producție; lipsa flexibilității în management; sistemul calitativ insuficient de contabilitate și raportare;

2) factori de producție: insecuritatea unității întreprinderii ca complex de proprietate; activele învechite și uzate; productivitatea scăzută a muncii; consum mare de energie; congestia cu instalațiile sociale; piață - competitivitatea scăzută a produselor; dependența de un număr limitat de furnizori și cumpărători.

Există următoarele faze ale crizei întreprinderii:

1) profitabilitate redusă și marje de profit (o criză în sens larg);

2) rentabilitatea producției;

3) epuizarea sau absența fondurilor de rezervă;

4) insolvabilitatea.

Problema apariției crizelor social-economice în cadrul organizației poate fi abordată doar din pozițiile sistemice. Orice organizație este un sistem, deoarece este alcătuit din elemente, părți, componente etc. și reprezintă integritatea. Astfel, dezvoltarea organizației, chiar dacă creșterea cantitativă nu modifică caracteristicile generale ale integrității sale, cu excepția cazului, desigur, nu are loc de distrugerea acestuia.

## **ФОРМИРОВАНИЕ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ БАЗЫ СТАНДАРТИЗАЦИИ СТРАНЫ НА ПРИНЦИПАХ СНИЖЕНИЯ ТОРГОВЫХ БАРЬЕРОВ КАК ФАКТОР ЕВРО-ИНТЕГРАЦИИ**

*БОНДАРЕНКО И. Г., к. э. н., заведующий кафедрой экономической теории,  
Санкт-Петербургский Государственный Морской Технический Университет*

*НАГОРНАЯ О. А., к. э. н., доцент кафедры экономической теории,  
Санкт-Петербургский Государственный Морской Технический Университет*

**Abstract:** *The interrelation of categories trade and technical barriers is shown. It is concluded that the technical barriers can be attributed to non-tariff measures of regulation of foreign trade (item „administrative formalities”). Technical barriers arise as a result of state actions in the sphere of technical regulation. Based on an analysis of the mistakes made by Ukraine in the field of standardization, it is shown that additional technical barriers to trade can arise as a result of the incompetence of government bodies and the actions of the national standardization body.*

**Keywords:** *standardization, technical regulation, technical barriers in trade, trade barriers.*

Мировые интеграционные процессы современности опираются на принципы снижения торговых барьеров участвующих в них стран. Эти принципы были заложены ГАТТ, на правах приемственности стали базовыми требованиями для стран – членов ВТО, реализованы в рамках региональных таможенных союзов, являются ключевым принципом евроинтеграционных процессов. В этой связи выбранная для исследования тема является особенно актуальной.

Для анализа выбрана фактически неисследованная экономистами – теоретиками тема влияния формирования нормативно – правовой базы стандартизации страны на ее участие в европейских интеграционных процессах. Для анализа выбрана Украина, поставившая с 2014 года во главу угла своей внешнеэкономической политики вопросы ускоренной интеграции в ЕС и на примере которой, на наш взгляд, можно наглядно проиллюстрировать возникающие при этом преимущества и проблемы.

«Соглашение об Ассоциации между Украиной, с одной стороны, и Европейским Союзом, Европейским сообществом по атомной энергии и их государствами-членами, с другой стороны» был подписан 21 марта 2014 года (экономическая часть подписана 27 июня 2014 года). В статье 54 соглашения стороны подтвердили свои существующие права и обязательства относительно друг – друга в рамках «Договора ТБТ ВТО», которые соответствуют договору об ассоциации и являются ее неотъемлемой частью [1]. Таким образом, в части технического регулирования, соглашение об ассоциации между Украиной и ЕС необходимо рассматривать как закономерное подтверждение позиции Украины в вопросах либерализации внешней торговли.

Все члены ВТО принимают обязательства по выполнению основных соглашений и юридических документов, объединенных термином «Многосторонние торговые соглашения». С правовой точки зрения система ВТО представляет собой своеобразный пакет соглашений, нормами и правилами которого регулируется более девяноста процентов всей мировой торговли товарами и услугами. При определении задач, стоящих перед стандартизацией страны, для обеспечения реализации политики снижения торговых барьеров в сфере торговли, необходимо опираться на положения «Кодекса добросовестной практики для разработки, принятия и использования стандартов», который является приложением к «Соглашению по техническим барьерам в торговле», подписанным странами – членами ВТО и который определяет условия применения стандартов, технических регламентов, процедур сертификации [2]. При этом, в статье, не подвергается анализу сфера технического регулирования, связанная с разработкой и использованием технических регламентов и процедурами оценки соответствия, являющихся обязательными. Сфера стандартизации, опирающаяся на международные принципы добровольного применения стандартов, является сферой интересов бизнеса, поскольку напрямую касается конкурентной борьбы на рынках сбыта.

При рассмотрении влияния стандартизации на торговые барьеры в международной торговле необходимо показать взаимосвязь категорий торговые и технические барьеры. В международной торговле используются тарифные и нетарифные методы регулирования (тарифные и нетарифные торговые барьеры). К тарифным барьерам относятся экспортно – импортные пошлины, дискриминационное налогообложение и т.п. Можно сказать, что проблему снятия тарифных ограничений на торговлю со странами ЕС Украина решила политическими мерами, через подписание перечисленных выше соглашений.

В соответствии с классификацией Европейской экономической комиссии ООН нетарифные меры государственного регулирования сферы внешней торговли делятся на три группы:

- меры прямого ограничения;
- специальные защитные меры;
- административные и таможенные формальности;
- прочие нетарифные меры.

К мерам прямого ограничения относятся лицензирование и квотирование.

К специальным защитным мерам относятся антидемпинговые и компенсационные меры при импорте товаров:

- импортные квоты;
- специальные пошлины;
- антидемпинговые пошлины;
- установление барьера по минимальным ценам на рынке страны-импортера;
- компенсационные пошлины.

Специальные защитные меры представляют комбинацию таможенно-тарифных мер и мер прямого ограничения.

К административным и таможенным формальностям относятся:

- импортные налоги (пограничный налог, которым облагаются товары за факт пересечения границы; сборы, связанные с оформлением документов на таможне, таможенным досмотром товара, проверкой его качества; другие сборы (портовые, статистические, фитосанитарные и т. п.);
- сертификация.

Анализ показал, что по внешним признакам технические барьеры можно отнести к нетарифным мерам регулирования внешней торговли (пункт «административные формальности»). Технические барьеры возникают в результате действий государства в сфере технического регулирования.

Порядок сертификации товаров и услуг регулируется законом Украины № 124-VIII «О технических регламентах и оценке соответствия» принятым 15.01.2015 года [3]. Оценка соответствия относится к сфере технического регулирования Украины, которое регулируется также законом № 1315-VII «О стандартизации», принятом 05.06.2014 [4]. В Российской Федерации эта сфера регулируется законами: N 184-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «О техническом регулировании» [5], федеральным законом от 04.05.2011 N 99-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «О лицензировании отдельных видов деятельности» [6], федеральным законом от 29.06.2015 N 162-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О стандартизации в Российской Федерации» [7].



Применение технических требований практически всегда приводит к усложнению процесса торговли, так как влечет за собой увеличение издержек производства и ограничивает доступ на внутренний рынок страны иностранных производителей. Под техническими барьерами в торговле понимаются все государственные меры контроля и ограничений, связанные с техническими требованиями к продукции в том случае, если они используются как средство ограничения доступа продукции иностранного производства на внутренний рынок страны. Технические требования становятся барьерами, если их целью является ограничение доступа продукции иностранного производства на внутренний рынок страны, даже если при этом декларируются благородные стремления к защите здоровья нации и защите окружающей среды. Провести четкую грань между необходимыми мерами в области технического регулирования и использованием национальных технических норм и требований в качестве протекционистского инструмента (технических барьеров) зачастую просто невозможно.

Технические барьеры могут существовать в виде стандартов, технических норм, правил, требований к безопасности товаров, требований к упаковке, маркировке и иным техническим характеристикам продукции. В нормативно – правовом поле технические барьеры существуют:

- в виде соответствующих законодательных актов данной страны, которые имеют универсальный характер и применяются к данному товару в целом, когда он внутри страны или был импортирован;
- в виде нормативных актов в рамках действующего таможенного законодательства, принятых во исполнение соответствующих нормативных актов общего характера;
- в виде участия страны в международных соглашениях.

Сфера технического регулирования в узком смысле охватывает основы разработки, принятия и использования технических регламентов и процедуры оценки соответствия, в широком понимании к ней относится сфера стандартизации. Вопросы стандартизации в контексте создания технических барьеров не рассматриваются в экономической литературе вообще. Вместе с тем, именно в сфере стандартизации в Украине происходят процессы которые, на наш взгляд, создают технические барьеры для украинских производителей совершенно с неожиданной стороны.

В 2014 году в Украине был принят закон «О стандартизации», который отразил новый вектор развития. В статье 4 закона была сформулирована цель и основные принципы государственной политики в области стандартизации – ликвидация технических барьеров в торговле и предотвращение их возникновения, а также поддержка развития и международной конкурентоспособности продукции [4]. Статья 17 закона «О стандартизации» строго регламентирует, что в случае принятия европейского стандарта как национального обеспечивается идентичность национального стандарта соответствующему европейскому стандарту [4]. С нашей точки зрения, такая позиция может нанести урон интересам украинского бизнеса, поскольку гармонизированный стандарт может не отражать возможности украинских производителей, но технически открывает рынок Украины для европейских производителей.

Серьезной проблемой для украинских производителей обернется реализация на практике статьи 7 закона, в которой говорится о том, что стандарты могут приниматься не только на украинском языке, но и, в случае необходимости, на одном из языков соответствующих международных или региональных организаций стандартизации [4]. Уже в 2014 году департамент технического регулирования Министерства экономического развития и торговли Украины поставил задачу принять на первом этапе полторы тысячи европейских стандартов на английском языке. В 2015 году такая практика была продолжена и перед Государственным предприятием Украинский научно-исследовательский и учебный центр проблем стандартизации, сертификации и качества, который с 1 января 2015 года выполняет функции национального органа стандартизации Украины, была поставлена задача принять еще полторы тысячи стандартов на английском языке. Такая практика будет являться серьезным препятствием для развития украинского бизнеса и может привести к возникновению серьезных проблем у украинских экспортеров: они не имеют узаконенного перевода текста стандарта, а только – обложку. Представители украинских предприятий, а особенно мелкого и среднего бизнеса навряд – ли будут иметь деньги и знают процедуры получения легитимного перевода. В «Соглашении по техническим барьерам в торговле» провозглашается, что ни одной стране не должны быть созданы преграды для реализации мероприятий, необходимых для обеспечения качества ее экспорта [2]. Никто не мог и подозревать, что такие препятствия для собственного бизнеса в Украине может создать национальный орган стандартизации под руководством центрального органа исполнительной власти, обеспечивающего формирование государственной политики в сфере стандартизации.

Проблемой для экономики Украины обернется реализация восьмого пункта статьи 56 Соглашения о том, что по мере гармонизации европейских стандартов Украина отменяет конфликтные национальные стандарты, в отдельности, межгосударственных стандартов (GOST/ГОСТ), разработанных до 1992 года [1]. Практика отмены конфликтующих с новыми, устаревших стандартов полностью соответствует законодательным нормам. Однако, Украине придется отменять 13500 ГОСТов, принятых до 1992 года. Необходимо учитывать, что почти вся промышленная база Украины, была построена во времена Советского Союза. Если гидроэлектростанциям, теплоэлектростанциям, атомным электростанциям, металлургическим комбинатам, предприятиям химической промышленности страны и т.д., придется проводить капитальные и текущие ремонты по техническим условиям, которые будут приняты на замену ГОСТам, то это может привести к техногенной катастрофе мирового масштаба.

Предполагалось, что обеспечение свободного доступа украинским товарам на рынок ЕС будет происходить параллельно с обеспечением эквивалентности законодательства. При этом, ЕС не стремился форсировать события и предлагал первоначально Украине признавать эквивалентность лишь в тех аспектах и тогда, когда Украина будет готова к признанию эквивалентности. Однако, осуществление адаптации законодательства Украины в сфере стандартизации происходило в условиях политической нестабильности и Украина поспешила продемонстрировать ЕС свою готовность реализовывать достигнутые договоренности по всем пунктам немедленно, что привело, на наш взгляд, к ряду существенных ошибок, которые наносят ущерб интересам украинского бизнеса и создают дополнительные технические барьеры для украинского бизнеса во внешней торговле.

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ  
*ASIGURAREA VIABILITĂȚII ECONOMICO-MANAGERIALE PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ECONOMIEI  
REGIONALE ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE*

Изложенные в статье проблемы, возникающие у украинских предприятий, из-за ошибок в сфере технического регулирования по вине государства, в том числе, действий центрального органа исполнительной власти, обеспечивающего формирование государственной политики в сфере стандартизации (Министерства экономического развития и торговли Украины) позволяют сделать вывод о том, что дополнительные технические барьеры в торговле могут возникнуть как следствие некомпетентности органов государственного управления.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:**

1. Соглашение об Ассоциации между Украиной, с одной стороны, и Европейским Союзом, Европейским сообществом по атомной энергии и их государствами-членами, с другой стороны. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://euroua.com/association/>.
2. Соглашение по техническим барьерам в торговле. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.rgwt.com/wto.asp?id=3668&doc\\_id=2099](http://www.rgwt.com/wto.asp?id=3668&doc_id=2099).
3. Закон Украины № 124-VIII «О технических регламентах и оценке соответствия» [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/T150124.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T150124.html).
4. Закон Украины № 1315-VII «О стандартизации» [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/T141315.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T141315.html).
5. Закон РФ N 184-ФЗ «О техническом регулировании» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://legalacts.ru/doc/federalnyi-zakon-ot-27122002-n-184-fz-o/>.
6. Закон РФ N 99-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «О лицензировании отдельных видов деятельности» [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://legalacts.ru/doc/99\\_FZ-o-licenzirovanii-otdelnyh-vidov-deyatelnosti/](http://legalacts.ru/doc/99_FZ-o-licenzirovanii-otdelnyh-vidov-deyatelnosti/).
7. Закон РФ N 162-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О стандартизации в Российской Федерации» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://legalacts.ru/doc/federalnyi-zakon-ot-29062015-n-162-fz-o/>.