Academia de Ştiinţe a Moldovei

Ministerul Economiei al Republicii Moldova

Institutul de Economie, Finanţe şi Statistică

ECONOMIE şi SOCIOLOGIE

revistă teoretico-ştiinţifică, fondată în anul 1953

Nr. 1 / 2012

ISSN: 1857-4130

Chişinău, 2012

COLEGIUL DE REDACȚIE:

Redactor-şef:
Gheorghe ILIADI, doctor habilitat, profesor cercetător (IEFS)
Redactor-şef adjunct, compartimentul Economie:
Vadim MACARI, doctor, conferenţiar cercetător (IEFS)
Redactor-şef adjunct, compartimentul Sociologie:
Andrei TIMUŞ, membru corespondent (AŞM)

Membrii:
Dumitru MOLDOVAN, membru corespondent (ASEM)
Gheorghe MIŞCOI, membru corespondent (AŞM)
Alexandru STRATAN, doctor habilitat, conferenţiar universitar (IEFS)
Mircea CIUMARA, doctor, profesor universitar, INCE al AŞ (România)
Vasa LASZLO, doctor, conferenţiar universitar (Ungaria)
Michael GRINGS, doctor, profesor (Germania)
Alexandr NECHIPELOV, academician, vicepreşedinte AŞ (Rusia)
Felix ZINOVIEV, academician, profesor (Ucraina)
Jamila BOPIEVA, doctor habilitat (Kazahstan)
Vilayat VALIYEV, doctor (Azerbaijan)
Galina ULIAN, doctor habilitat, profesor universitar (USM)
Alexandru GRIBINCEA, doctor habilitat, profesor universitar (ULIM)
Dmitrii PARMACLI, doctor habilitat, profesor universitar (USCH)
Tudor BAJURA, doctor habilitat, conferenţiar universitar (IEFS)
Valeriu DOGA, doctor habilitat, profesor universitar (IEFS)
Tatiana MANOLE, doctor habilitat, profesor universitar (IEFS)
Victoria TROFIMOV, doctor (AŞM)
Victor MOCANU, doctor, conferenţiar universitar (AŞM)
Anatol ROJCO, doctor, conferenţiar cercetător (IEFS)
Angela TIMUŞ, doctor, conferenţiar cercetător (IEFS)
Galina SAVELIEVA, doctor (IEFS)
Radu CUHAL, doctor (BNM)

Conform deciziei Comisiei Superioare de Atestare a CNAA, revista „Economie şi Sociologie" este inclusă în „Lista revistelor recomandate pentru a fi recunoscute în calitate de publicaţii ştiinţifice de profil" şi acreditată cu Categoria „B".

© Institutul de Economie, Finanţe şi Statistică al AŞM şi ME
© Secţia de Sociologie a Institutului Integrare Europeană şi Ştiinţe Politice al AŞM

Preluarea textelor editate în revista „Economie şi Sociologie" este posibilă doar cu acordul autorului. Responsabilitatea asupra fiecărui text publicat aparţine autorilor. Opinia redacţiei nu coincide totdeauna cu opinia autorilor.

Redactor: **Iulita BÎRCĂ**
Redactor tehnic: **Tatiana PARVAN, Andrian SCLIFOS**
Redactor (limba engleză): **Eugenia LUCAŞENCO, Ludmila MUNTEANU-BURLAC**
Designer copertă: **Alexandru SANDULESCU**

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

Academy of Sciences of Moldova

Ministry of Economy of the Republic of Moldova

Institute of Economy, Finance and Statistics

ECONOMY and SOCIOLOGY

theoretical and scientifical journal, founded in 1953

No. 1 / 2012

ISSN: 1857-4130

Chisinau, 2012

Nr. 1 / 2012

EDITORIAL BOARD:

Editor-in-chief:
Gheorghe ILIADI, PhD, Professor (IEFS)
Editor-in-chief of Economics department:
Vadim MACARI, PhD, Associate Professor (IEFS)
Editor-in-chief of Sociology department:
Andrei TIMUŞ, Associate Member (ASM)

Members:
Dumitru MOLDOVAN, Associate Member (ASEM)
Gheorghe MIŞCOI, Associate Member (ASM)
Alexandru STRATAN, PhD, Associate Professor (IEFS)
Mircea CIUMARA, PhD, Professor, INCE of AS (Romania)
Vasa LASZLO, PhD (Hungary)
Michael GRINGS, PhD, Professor (Germany)
Alexandr NECHIPELOV, Academician, Vice President of AS (Russia)
Felix ZINOVIEV, Academician, Professor (Ukraine)
Jamila BOPIEVA, PhD (Kazakhstan)
Vilayat VALIYEV, PhD (Azerbaijan)
Galina ULIAN, PhD, Professor (USM)
Alexandru GRIBINCEA, PhD, Professor (ULIM)
Dmitrii PARMACLI, PhD, Professor (USCH)
Tudor BAJURA, PhD, Associate Professor (IEFS)
Valeriu DOGA, PhD, Professor (IEFS)
Tatiana MANOLE, PhD, Professor (IEFS)
Victoria TROFIMOV, PhD (ASM)
Victor MOCANU, PhD, Associate Professor (ASM)
Anatol ROJCO, PhD, Associate Professor (IEFS)
Angela TIMUŞ, PhD, Associate Professor (IEFS)
Galina SAVELIEVA, PhD (IEFS)
Radu CUHAL, PhD (BNM)

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

© Institute of Economy, Finance and Statistics of ASM and ME
© Sociology Department of Institute of European Integration and Political Science of ASM

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

Editor: **Iulita BIRCA**
Technical editor: **Tatiana PARVAN, Andrian SCLIFOS**
Editor (English): **Eugenia LUCASENCO, Ludmila MUNTEANU-BURLAC**
Designer: **Alexandru SANDULESCU**

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

CUPRINS

ECONOMIE

Ivan LUCHIAN
PRIVATE BANKING – CA OPORTUNITATE A DEZVOLTĂRII ACTIVITĂȚII BANCARE DIN REPUBLICA MOLDOVA……. 9

Radu CUHAL, Mihai UNGUREANU, Roman SKARZYNSKI
EVOLUȚIA PIEȚELOR DE VALORI MOBILIARE ÎN POLONIA ŞI ROLUL BĂNCII NAȚIONALE A POLONIEI ÎN CONSTRUIREA UNUI REGIM EFICIENT DE POLITICĂ MONETARĂ ÎN ANII 1991-1992…. 14

Felix ZINOVIEV
STRATEGIA DE FORMARE A SECURITĂȚII ECONOMICE A UCRAINEI……. 19

Vadim MACARI
CREŞTEREA ŞI DEZVOLTAREA ECONOMICĂ SUSTENABILĂ ŞI CALITATIVĂ ……... 23

Aurelia ŞUŞU-ȚURCAN
PROBLEMATICA ELABORĂRII SISTEMULUI DE INDICATORI STATISTICI ÎN DOMENIUL ŞTIINȚEI ŞI INOVĂRII ÎN REPUBLICA MOLDOVA…… 34

Radu CUHAL, Mihai UNGUREANU
IMPEDIMENTE PRACTICE ÎN PROMOVAREA POLITICII MONETARE…… 47

Larisa PANTEA
PARTICULARITĂȚILE EXPORTULUI FORȚEI DE MUNCĂ CALIFICATE DIN REPUBLICA MOLDOVA... 54

Ion BÎZGU, Ana TIMUŞ
DIAGNOSTICUL PROIECTELOR INVESTIȚIONALE PRIVIND ALIMENTAREA CU APĂ ÎN LOCALITĂȚILE RURALE DIN REPUBLICA MOLDOVA ……. 60

Tatiana TOFAN
FINANȚELE PUBLICE ŞI ROLUL ACESTORA ÎN DEZVOLTAREA LOCALITĂȚILOR RURALE DIN REPUBLICA MOLDOVA…… 72

Alexandru GRIBINCEA, Ludmila TĂBĂCARU, Sergiu GUŞILO
DEZVOLTAREA COMERȚULUI DINTRE CHINA ŞI SPAȚIUL ECONOMIC EUROPEAN……... 75

Ala BEȚIVU
DEZVOLTAREA ECONOMICĂ A SPAȚIULUI RURAL PRIN CONTRIBUȚIA SECTORULUI AGRAR…….. 86

Mihail GÎRLEA
BONITATEA CLIENTULUI CREDITAT – OBIECTIV CENTRAL ÎN MANAGEMENTUL RISCULUI DE CREDITARE…….. 92

Natalia TIMOFTE
NECESITATEA REVIZUIRII PRACTICII DE STABILIRE A PREȚULUI LA GAZE NATURALE ÎN MOLDOVA ÎN CONTEXTUL PROCESELOR EUROPENE……. 98

Victoria GANEA
EFECTELE INVESTIȚIILOR STRĂINE DIRECTE ASUPRA ÎNTREPRINDERILOR DIN REPUBLICA MOLDOVA ……... 109

Lilia OGLINDĂ
POSIBILITĂȚI DE IMPLEMENTARE ÎN ECONOMIA REPUBLICII MOLDOVA A PRODUSELOR MODERNE DE CREDITARE A ÎNTREPRINDERILOR MICI ……. 115

Angela DELIU, Iulita BÎRCĂ, Olga PRODAN, Aliona DUHLICHER
PRODUCTIVITATEA MUNCII – INDICATOR CALITATIV DE INFLUENŢĂ A VOLUMULUI DE ACTIVITATE A ÎNTREPRINDERII…… 122

Radu ROŞCĂNEANU, Marian JIANU, Traian COLŢEA, Virgil GHERGHINA
CARACTERISTICI ALE COMERŢULUI INTERNAŢIONAL AL ROMÂNIEI…….. 127

Cornel COŞER
MANAGEMENTUL COMPETITIVITĂŢII – FACTORUL CREŞTERII EXPORTULUI PRODUSELOR AGROALIMENTARE DIN REPUBLICA MOLDOVA…….. 137

Florin-Ioan BRETAN
MANAGEMENTUL RISCURILOR DIN ACTIVITATEA FUNCŢIILOR ORGANIZAŢIILOR COMERCIALE…….. 140

Elena NIREAN
ANALIZA ŞI EVALUAREA RISCULUI NECOMPETITIVITĂŢII ÎN ÎNTREPRINDERILE AGRICOLE…… 145

Elena CONDREA
ASPECTE TEORETICE PRIVIND CONCURENŢA ŞI ÎNSEMNĂTATEA ECONOMICĂ A COMPETITIVITĂŢII…… 151

Mihail GÎRLEA
IMPORTANŢA GESTIUNII RISCURILOR ÎN MANAGEMENTUL BANCAR…….. 157

Ala BEŢIVU
IMPORTANŢA INVESTIŢIILOR ŞI SUBVENŢIILOR PENTRU SECTORUL AGRAR…… 162

Anatolie IGNAT
EXPORTUL ŞI IMPORTUL PRODUSELOR LACTATE ÎN ŢĂRILE UNIUNII EUROPENE…… 168

SOCIOLOGIE

Angela MOCANU
STRUCTURAREA SOCIALĂ A POPULAŢIEI BASARABIEI ÎN PERIOADA INTERBELICĂ……... 174

Iurie CARAMAN
PARTICULARITĂŢI ALE PERCEPŢIEI REFORMELOR SOCIO-CULTURALE DIN REPUBLICA MOLDOVA…… 181

CERINŢE DE PREZENTARE A ARTICOLELOR ŞTIINŢIFICE SPRE PUBLICARE ÎN REVISTA „ECONOMIE ŞI SOCIOLOGIE”……. 186

Anatolii ROJCO
Ediţie suplimentară: PARTICULARITĂŢILE FUNCŢIONĂRII SISTEMULUI DE PROTECŢIE SOCIALĂ ÎN ŢĂRILE UNIUNII EUROPENE (EXPERIENŢA CERCETĂRILOR COMPARATIVE)

CONTENTS

ECONOMY

Ivan LUCHIAN
PRIVATE BANKING – AS A DEVELOPMENT OPPORTUNITY OF BANKING ACTIVITY IN REPUBLIC OF MOLDOVA……. 9

Radu CUHAL, Mihai UNGUREANU, Roman SKARZYNSKI
THE EVOLUTION OF SECURITIES MARKETS IN POLAND AND THE ROLE OF THE NATIONAL BANK OF POLAND IN BUILDING AN EFFICIENT MONETARY POLICY REGIME IN 1991-1992……. 14

Felix ZINOVIEV
THE STRATEGY OF FORMING OF ECONOMIC SECURITY OF THE UKRAINE…….. 19

Vadim MACARI
SUSTAINABLE AND QUALITATIVE ECONOMIC GROWTH AND DEVELOPMENT…….. 23

Aurelia ŞUŞU-ŢURCAN
PROBLEMS CREATING THE SYSTEM OF STATISTICAL INDICATORS IN SCIENCE AND INNOVATION IN REPUBLIC OF MOLDOVA…… 34

Radu CUHAL, Mihai UNGUREANU
PRACTICAL IMPEDIMENTS IN PROMOTING MONETARY POLICY…… 47

Larisa PANTEA
PECULIARITIES OF EXPORT OF QUALIFIED LABOR FORCE FROM THE REPUBLIC OF MOLDOVA……... 54

Ion BIZGU, Ana TIMUS
THE INVESTMENT PROJECTS' DIAGNOSIS REGARDING WATER SUPPLY IN RURAL LOCALITIES OF REPUBLIC OF MOLDOVA……. 60

Tatiana TOFAN
PUBLIC FINANCES AND THEIR ROLE IN THE DEVELOPMENT OF RURAL SETTLEMENTS IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA…….. 72

Alexandru GRIBINCEA, Ludmila TABACARU, Sergiu GUSILO
THE DEVELOPMENT OF TRADE BETWEEN CHINA AND EUROPEAN ECONOMIC SPACE…… 75

Ala BETIVU
ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE RURAL AREA BY CONTRIBUTION OF THE AGRICULTURAL SECTOR……. 86

Mihail GIRLEA
THE CLIENT'S CREDITWORTHINESS – THE CENTRAL OBJECTIVE IN CREDIT RISK MANAGEMENT…… 92

Natalia TIMOFTE
THE NEED TO REVIEW THE GAS PRICE SETTING MECHANISMS IN MOLDOVA, AS PART OF THE EUROPEAN DEVELOPMENTS……... 98

Victoria GANEA
THE EFFECTS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENTS ON ENTERPRISES IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA …… 109

Lilia OGLINDA
WAYS OF IMPLEMENTING MODERN CREDITING PRODUCTS FOR SMALL BUSINESSES IN THE ECONOMY OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA……. 115

Angela DELIU, Iulita BIRCA, Olga PRODAN, Aliona DUHLICHER
LABOR PRODUCTIVITY – QUALITATIVE INDICATOR OF INFLUENCE ON THE COMPANY'S ACTIVITY VOLUME……... 122

Radu ROSCANEANU, Marian JIANU, Traian COLTEA, Virgil GHERGHINA
FEATURES OF THE ROMANIA INTERNATIONAL TRADE……. 127

Cornel COSER
MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS – FACTOR OF EXPORT GROWTH OF FOOD PRODUCTS FROM MOLDOVA……... 137

Florin-Ioan BRETAN
RISK MANAGEMENT OF THE FUNCTIONS ACTIVITY OF THE COMMERCIAL ORGANIZATIONS…….. 140

Elena NIREAN
ANALYSIS AND EVALUATION OF UNCOMPETITIVENESS RISK IN AGRICULTURAL ENTERPRISES… 145

Elena CONDREA
THEORETICAL ASPECTS OF COMPETITION AND THE ECONOMIC SIGNIFICANCE OF COMPETITIVENESS……... 151

Mihail GÎRLEA
THE IMPORTANCE OF RISKS RUNNING IN BANKING MANAGEMENT……. 157

Ala BETIVU
IMPORTANCE OF INVESTMENTS AND SUBSIDIES FOR THE AGRICULTURAL SECTOR……... 162

Anatoly IGNAT
EXPORT AND IMPORT OF THE DAIRY PRODUCTS INTO THE EU COUNTRIES…… 168

SOCIOLOGY

Angela MOCANU
SOCIAL STRUCTURE OF THE POPULATION IN THE INTERWAR BESSARABIA…….. 174

Iurie CARAMAN
PERCEPTUAL FEATURE OF SOCIO-CULTURAL REFORMS IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA…… 181

REQUIREMENTS FOR PREZENTATION OF THE SCIENTIFIC ARTICLES FOR PUBLICATION IN "ECONOMY AND SOCIOLOGY"…….. 186

Anatolii ROJCO
Extra edition: CHARACTERISTICS OF SOCIAL SECURITY SYSTEM OPERATION IN THE EUROPEAN UNION COUNTRIES (EXPERIENCE OF THE COMPARATIVE RESEARCHES)

PRIVATE BANKING – CA OPORTUNITATE A DEZVOLTĂRII ACTIVITĂȚII BANCARE DIN REPUBLICA MOLDOVA

Ivan LUCHIAN, dr., conf. univ., IMI-NOVA

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

Private banking constituie serviciile bancare, de investiții şi alte servicii financiare oferite de bănci persoanelor fizice, care investesc în active diferite [11]. Acesta combină un complex de servicii personalizate, care sunt oferite în mod tradițional de către bănci persoanelor fizice bogate. Bancherii privați au scopul de a potrivi acestor persoane opțiunile cele mai potrivite [12]. Acest articol analizează particularitățile principale ale private banking. În acelaşi timp, în Republica Moldova are loc un proces specific de divizare a clienților şi formarea segmentului VIP. Prin urmare, private banking poate fi examinat ca o oportunitate de a dezvolta activitatea bancară din țara noastră.

Cuvinte cheie: *private banking, client VIP, bancă personală, bancher personal.*

Introducere. Private banking constituie un complex relativ nou de activități bancare, care este definit în felul următor:

- Private banking constituie un gen specializat de servicii bancare, legate de deservirea persoanelor particulare sau familiilor înstărite. Bancherii privați ajută clienții lor să gestioneze bunăstarea lor prin acordare de sfaturi şi servicii, care sunt adaptate la particularitățile investiționale şi obiectivele lor financiare [10].
- Private banking – servicii financiare şi bancare personalizate, care tradițional sunt oferite clienților bogați, persoanelor fizice cu un nivel înalt al bunăstării (high net worth individuals – HNWIs). De obicei, HNWIs dispun de avuții cu mult mai mari față de o persoană medie şi adesea nu au posibilitatea şi/sau dorința gestiunii lor. De asemenea, adesea produsele bancare standarde nu prezintă interes. Prin urmare, este nevoie de a accesa o varietate mai largă de oportunități investiționale reale, financiare şi alternative. Bancherii privați îşi pun scopul de a ajusta necesitățile clienților la cele mai convenabile opțiuni [12].
- Private banking constituie deservirea individuală a persoanelor fizice înstărite. În acest caz, banca oferă clienților produse, care principial se deosebesc de cele standarde. De asemenea, banca în multe aspecte are rolul de finansist personal. De aceea, în acest context este aplicat termenul „bancher personal". La fel, uneori este folosită şi noțiunea de „bancă privată", care presupune deservirea particulară a clientelei de categoria VIP [9].

Conținutul de bază. Din definițiile prezentate se poate face concluzia, că private banking este un serviciu de lux pentru clienții de lux. Clienții înstăriți pot beneficia de toate ofertele unui astfel de serviciu bancar: dobânzi şi comisioane mai avantajoase la credite, pachete de produse, carduri în care sunt incluse tot felul de facilități şi existența unui bancher personal. Ideea unui bancher personal se

PRIVATE BANKING – AS A DEVELOPMENT OPPORTUNITY OF BANKING ACTIVITY IN REPUBLIC OF MOLDOVA

Ivan LUCHIAN, PhD, associate prof., IMI-NOVA

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

Private banking is banking, investment and other financial services provided by banks to private individuals investing in different assets [11]. It combines a complex of personalized services, that are traditionally offered to a bank's rich individuals. Private bankers aim to match such individuals with the most appropriate options [12]. This article examine the main peculiarities of private bankind. In the same time, in Republic of Moldova takes plce a specific process of clients division and formation of VIP segment. Therefore, private banking can be examined as an opportunity to develop banking activity in our country.

Key words: *private banking, VIP customer, personal bank, personal banker.*

Introduction. Private banking is a relatively new complex of banking activities, which is defined as follows:

- Private Banking constituie is a kind of specialized banking services, serving rich private persons or families. Private bankers help their customers to manage their welfare by granting the advice and services, which are adapted to peculiarities of their investment and financial objectives [10].
- Private Banking – personalized financial and banking services that are traditionally offered to a bank's rich, high net worth individuals (HNWIs). For wealth management purposes, HNWIs have accrued far more wealth than the average person, and therefore have the means to access a larger variety of conventional and alternative investments. Private banks aim to match such individuals with the most appropriate options [12].
- Private banking is intended to serve rich individual. In this case bank offers to customers poducts, which are distinguish from those standards. The bank also in many aspects has the role of personal financier. Therefore, in this context is applied the term "personal banker". Sometimes is used the concept of "private bank", which involves private serving of VIP category of customers [9].

From presented definitions can be concluded that private banking is a luxury service for customers of luxury.

Basic content. Rich customers may benefit from all offers of such a banking service: more favourable interest and commissions to credit, packages of products, cards, included all sorts of facilities and existence of a personal banker. The idea of personal banker is supported on the existence of an employee of

sprijină pe existenţa unui angajat specializat din acea bancă. Acest angajat trebuie să-şi consilieze clienţii atât în ceea ce priveşte modalităţile de a acumula capital, cît şi în ceea ce priveşte modalităţile de a-i conserva valoarea. Clientul nu va fi îndrumat doar în ceea ce priveşte direcţia, pe care ar trebui să o ia sumele investite, banca îi va indica ponderea din capitalul, pe care îl deţine, ce trebuie investită şi ce instrumente de plasare a banilor sunt cele mai avantajoase [5].

Dat fiind faptul, că o astfel de deservire presupune cheltuieli sporite pentru organizarea ei, băncile, de obicei, stabilesc nivelul minim de bunăstare a clientului, pentru a fi oferit complexul de servicii private banking.

De regulă, aceasta este cerinţa unui depozit minim. În România, de exemplu, acesta este de cel puţin 100.000 de euro [5]. În Rusia, această cifră este de $30-50 mii. În unele cazuri, acest barem poate constitui $1 mil. (ca sumă a depozitului sau mijloace transmise în gestiune fiduciară) [9].

Private banking, de regulă, include [9]:

- Produsele bancare clasice de nivelul VIP (operaţiunile cu conturi, plasarea depozitelor, acordarea creditelor, deservirea cardurilor bancare de clasa premium);
- Produsele investiţionale (operaţiunile cu valori mobiliare, metale preţioase, asigurarea vieţii);
- Gestiunea capitalului (serviciile investiţional-bancare);
- Investiţiile alternative (colecţii de opere de artă şi vinuri, plasamente în bijuterii, fonduri de risc, produse structurate);
- Serviciile de consulting asupra legislaţiei fiscale şi valutare, asistenţa juridică;
- Deservirea nebancară (comanda biletelor, rezervarea hotelelor, organizarea călătoriilor ş.a.).

Standardele deservirii private banking sunt: managerul personal, tratarea individuală a solicitărilor clientului, subdiviziunea specializată pentru deservirea clientelei VIP, privilegiile de club. Un rol important îl au operativitatea înaltă, posibilitatea graficului flexibil de deservire, iar în cazuri excepţionale – vizita clientului.

Trebuie de remarcat, că private banking nu este o noţiune identică deservirii clientelei individuale de categoria VIP. Adesea clientul VIP nu consumă produsele bancare în complex, ci aparte. Problemele deservirii unui astfel de client ţin de un colaborator cu funcţie înaltă al băncii, însă deservirea este efectuată în cadrul produselor bancare retail standarde ale băncii. Private banking constituie posibilitatea de avea un bancher personal cu o ofertă complexă pentru soluţionarea problemelor financiare ale clientului prin intermediul unui şir individual de produse bancare.

Private banking prezintă cerinţe foarte înalte faţă de serviciile bancare, calificarea şi orientarea către clienţi ale specialiştilor. De aceea, nu toate băncile pot să-şi permit să dispună de astfel de subdiviziuni [9].

Sunt posibile şi unele probleme.

De exemplu, recent studiile globale efectuate de PricewaterhouseCoopers au demonstrat, că circa 53% din clienţii private banking chestionaţi nu au încredere în capacităţile băncilor de a consulta în domeniul investiţional şi de a gestiona eficient mijloacele băneşti. Drept urmare, se manifestă o stare de stagnare pe acest segment specializat al pieţei bancare [8].

that specialized bank. The employee has to advise clients both in relation to the manner to accumulate capital, as well as to the details of his preserve value. The customer will not be advised only in the one direction, which should take amounts invested, the bank will indicate the share of the capital, which it holds, it should be invested and what instruments by placing the money are the most advantageous [5].

Given the fact that such an operation involves increased costs for its organisation, banks usually set the minimum level of welfare for customer, to be offered the complex services of private banking.

Usually, this is a requirement of minimum deposit. In Romania, for example, this is at least 100,000 euros. [5] In Russia this amount can be $30-50 000. In some cases that schedule could be $1 million. (The amount of deposit or means transmitted in trust management) [9].

Private banking, usually, includes [9]:

- Clasic Banking products of VIP level (transactions in accounts, placing deposits, granting loans, bank cards serving premium class);
- Investment products (operations with securities, precious metals, life insurance);
- Capital management (investment-banking services);
- Alternative investments (art and wine colections, investments in jewelry, hedge funds, structured products);
- Consulting services on tax and currency laws, legal assistance;
- Nonbanking services (ticket order, hotel reservation, travelorganization and others).

Service standards of private banking are following: personal manager, treatment of individual customer requests, subdivision specialized for serving customer VIP, club privileges. An important role they have quick high, the possibility of flexible schedule to operation, and in exceptional circumstances – personal customer visit.

It noted that private banking is not a concept identical with individual VIP class. Often VIP customer not consumes banking products in complex, but peculiar. Its problems of such a client serving are linked to an employee with the highest pozition in the bank, but serving is carried out as retail banking products standards of the bank.

Private banking is the possibility to have a personal banker with an offer for complex solving of customer's financial problems through a series of individual banking products.

Private banking prezints very high requirements compared to the banking services, training and guidance to customers of specialists. Therefore, not all banks are disposed to have such subdivisions [9].

Some problems are posible.

For example, recently global studies of PricewaterhouseCoopers show, that about 53% from questioned private banking customers haven't confidence in the banks capabilities to inspect the field investment and manage efficiently thier assets.

În opinia unor specialişti, pentru depăşirea acestei situaţii pot fi remarcate următoarele căi de dezvoltare a activităţii bancare examinate [8]:

- *Utilizarea sistemului de plată pentru servicii, orientate spre rezultat*.

De obicei, băncile sunt dispuse să încaseze o plată regulată pentru deservire, care se calculează ca un procent din suma activelor transmise în gestiune. Însă, în mod ideal, băncile pot percepe plata ca un procent din profitul obţinut de investitor. Desigur, această metodă poartă un anumit risc pentru bancă, deoarece prestarea serviciilor este legată de suportarea de cheltuieli, recuperarea cărora devine incertă. Însă, acest risc este partajat cu clientul, ceea ce întăreşte relaţiile de colaborare dintre bancă şi client. De asemenea, este posibilă combinarea ambelor forme de remunerare a băncii.

- *Participarea băncilor cu mijloacele proprii în produsul oferit clientului de către bancă.*

Astfel, banca demonstrează clientului, că i se oferă oportunităţi investiţionale, în care ea singură plasează mijloacele proprii.

- *Combinarea primelor două abordări.*

De exemplu, este posibilă următoarea schemă. O parte din mijloacele gestionate, banca, din numele clientului, poate să le plaseze în proiectele, în care ea singură este participant, iar cealaltă parte să fie plasată, folosind alte oportunităţi investiţionale.

Ţara cu cele mai înalte standarde ale activităţii bancare menţionate poate fi considerată Elveţia, unde multe bănci prestează servicii de private banking. Astăzi, Elveţia rămâne cel mai mare centru offshore, cu aproximativ 27 de procente ($2.0 trillioane) din volumul de active din offshore în anul 2009 [11].

Ţara cu cea mai largă activitate de private banking este SUA, deoarece anume acolo locuieşte cea mai mare parte a clienţilor bogaţi potenţiali şi reali – 3,1 millioane HNWIs, ceea ce constituie circa 29% din segmentul global respectiv pentru anul 2010. Unele bănci americane sunt specializate în private banking încă din secolul al XIX-lea, cum sunt: U.S. Trust (fondată în 1812) şi Northern Trust (fondată în 1889) [11].

În tabelul 1 este prezentată, la nivel global, lista celor mai mari bănci din Statele Unite ale Americii, care prestează servicii de private banking.

Această listă include cinci companii elveţiene, inclusiv două bănci private şi opt companii americane.

În România, la momentul de faţă, sunt opt bănci ce oferă serviciul de private banking la noi (BCR, BRD Groupe Société Générale, ING, Bancpost, Raiffeisen şi, mai nou, Credit Europe şi Banca Transilvania).

Acum trei ani, când a fost lansat pentru prima dată un astfel de produs, potenţialul pieţei era estimat la 50.000 de clienţi şi la o valoare a activelor gestionate de câteva miliarde de euro. Creşterea economică a extins însă aceste limite.

Pe de altă parte, şi avantajele oferite de private banking sunt în creştere. În afara bancherului personal şi a posibilităţii de a construi portofoliul investiţional în funcţie de propriul profil de risc, clientul private banking beneficiază de comision zero pentru pachetul general, iar

Consequently, was demonstrated a state of stagnation on this segment of specialized banking market [8].

In the opinion of experts, to overcome this situation can be notified the following ways of developing banking examined [8]:

- *Use of the system of payment for services, oriented toward result*.

Usually, banks are willing to get a regular payment for operation, which is calculated as a percentage from amount of managed assets. But ideally banks may charge payment as a percentage of profit from investor. Of course, this method bears a certain risk for bank which becomes from uncertainty to recover suported expeditures. But the risk is divided with the customer, that can strength the relations of cooperation between the bank and client.

- *Banks participating with their own capital in the product offered customer by the bank.*

On this path bank shows to client that offer him investment opportunities, in which she placed its own capital.

- *Combine first two approaches.*

For example, is possible the folowing scheme. One part of the amount managed by bank from the customer's name is invested in the projects, in which she is one participant, and second part to be placed, using other investment opportunities.

The country with the highest standard of banking mentioned can be considered Switzerland, there are many banks providing private banking service. Today, Switzerland remains the largest offshore center, with about 27 percent ($2.0 trillion) of global offshore wealth in 2009 [11].

United States is one of the largest countries in the scale of private banking because the high number of wealthy people who live in the United States, with its 3.1 million HNWIs accounting for 29% of the global High net worth individual population in 2010. Some American banks that specialize in private banking date back to 19th century, such as U.S. Trust (founded in 1812) and Northern Trust (founded in 1889) [11].

Table 1 contains the list of most large banks in the United States, which provides private banking services.

In the list, there are five Swiss companies including two private banks and eight American companies.

În România, at the momentul, eight banks offers the service of private banking (BCR, BRD Groupe Société Générale, ING, Bancpost, Raiffeisen and, recently, Credit Europe and Banca Transilvania).

Three years ago, when it was launched for the first time such a product, the potential market was estimated at 50,000 customers at a value of assets managed by several billion euros. Economic growth has extended but these limits.

From other hand, the advantages offered by private banking are on the rise. In addition to personal banker personally and possibility to build an investment portfolio in terms of their own risk profile, customer of private banking benefit from zero commissions for

comisioanele pentru principalele operaţiuni bancare sunt diminuate faţă de tariful normal. Acest fapt este posibil tocmai pentru că băncile administrează volume mari de bani [1].

general package, and commissions for banking operations are main mitigated against normal tariff. This is possible because banks manage large volumes of money [1].

Tabelul 1/Table 1

Lista celor mai mari bănci din Statele Unite ale Americii, care prestează servicii de private banking/ List of most large banks in the United States, which provides private banking services

	Denumirea băncii	Suma activelor gestionate (miliarde USD)
1.	Bank of America Merrill Lynch	1,944.74
2.	Morgan Stanley Smith Barney	1,628.00
3.	UBS	1,559.90
4.	Wells Fargo	1,398.00
5.	Credit Suisse	865.06
6.	Royal Bank of Canada	435.15
7.	HSBC	390.00
8.	Deutsche Bank	368.55
9.	BNP Paribas	340.41
10.	JP Morgan Chase	284.00
11.	Pictet	267.66
12.	Goldman Sachs	229.00
13.	ABN AMRO	220.06
14.	Barclays	185.91
15.	Julius Bär	181.68
16.	Crédit Agricole	171.81
17.	Bank of New York Mellon	166.00
18.	Northern Trust	154.40
19.	Lombard Odier Darier Hentsch	153.10
20.	Citigroup	140.70

Sursa/Source: [6].

În acest moment, în evidenţele bancilor figurează peste 12.000 de români cu depozite de peste 100.000 de euro (echivalent).

Astfel, valoarea totală a depozitelor clienţilor de private banking a ajuns la 4 miliarde de euro [3].

În opinia noastră, Republica Moldova de acum a devenit pe deplin oportună implementarea tehnologiilor de private banking.

În acest context, se pot evidenţia planurile BC “Mobiasbancă” SA de a crea un spaţiu dedicat oficiilor front şi middle, deservind clienţi corporativi, precum şi implementarea unei abordări speciale a VIP-clienţilor persoane fizice, inclusiv a top managerilor clienţilor corporativi, oferind relaţii de management la cel mai înalt nivel, preţuri eficiente şi produse special create, bazate pe sinergia dintre echipele SG Private Banking, care vor contribui la imaginea inovatoare a băncii şi la avantajul competitiv pentru a atrage şi menţine cei mai importanţi clienţi ai pieţei locale [13].

De asemenea, este remarcabilă iniţiativa BC “Victoriabank” SA de a propune clienţilor VIP (peste 200 la număr) cardul premium Visa Platinum. [4] Pentru ei, deţinerea cardului Visa Platinum ar reprezenta un indicator al statutului înalt, al bunăstării şi al unei reputaţii financiare impecabile [7].

Avantajele cardului Visa Platinum sunt numeroase şi unice, fiind recunoscute de clienţii fideli din toată lumea:

At the moment, the records of banks appear more than 12,000 people with deposits of over 100,000 euros (equivalent).

Thus, the total value of customer deposits of private banking has reached 4 billion euros [3].

In our opinion, the Republic of Moldova now became fully implementing appropriate technologies for private banking.

In this context can track BC "Mobiasbancă" SA, wich plans to create a space dedicate to front şi middle offices, serving corporate clients and implementation of special approach to new individual VIP customers, including the top corporate managers customers, offering management relations at the highest level, prices effective and produse particular created based on synergy between the teams SG Private Banking, will contribute to the innovative bank’s image and the competitive advantage for the draw and retain the most important clients of the local market [13].

It is also remarkable initiative BC "Victoriabank" SA to propose to VIP customers (over 200) premium card Visa Platinum. [4] For they holding Visa Platinum card would represents a high status, of the welfare and repatation indicator [7].

The advantages of Visa Platinum card are many şi single, being recognized by loyal customers around the world:

- Programul de acces prioritar "Priority Pass" în sălile VIP din cadrul aeroporturilor din toată lumea;
- Serviciul de asigurare a cumpărăturilor şi de prelungire a termenului de garanţie la produsele achitate prin intermediul cardului Visa Platinum;
- Accesul la Programul de oferte premium Visa, care cuprinde reduceri exclusive şi oferte speciale la restaurante selecte, hoteluri şi magazine în toată lumea;
- Servicii medicale şi juridice, acordate deţinătorului cardului şi membrilor familiei acestuia în timpul călătoriilor în străinătate pe o durată de până la 90 de zile.

De asemenea, posesorii cardului Visa Platinum pot beneficia non-stop de servicii „Concierge", ai căror consultanţi vor acorda suport la soluţionarea diverselor aspecte legate de călătorii, cumpărături, comandarea serviciilor necesare, contribuind în acest mod la economisirea timpului lor [7].

Concluzii. Private banking poate fi privit drept o oportunitate serioasă pentru dezvoltarea şi perfecţionarea activităţii bancare pe segmentul persoanelor fizice, care este motivată de faptul, că, astăzi, în Republica Moldova s-a format o clasă cu un statut aparte, persoane cu venituri importante.

În acest scop, în opinia noastră, este nevoie de a definitiva categoria VIP a clienţilor, criteriile de selectare a lor, precum şi complexele de produse oferite lor.

- The programme of priority access "Priority Pass" in VIP rooms from the airports around the world;
- The service of insurance of shopping and the extension of the security products paid through Visa Platinum card;
- Access to the program offers premium visa which includes exclusive discounts and special offers at restaurants elite, hotels and shops around the world;
- Medical and legal services, granted to holder card and members of his family during travels abroad for a period of up to 90 days.

Also, card holders Visa Platinum may benefit non-stop services to "Concierge", whose consultants will provide support to settle various aspects of travel, shopping, order necessary services, contributing to this way to save their time [7].

Conclusions. Private banking, can be treated as an opportunity to develop and improve banking activity on the individual persons segment, which is motivated by the fact that today in the Republic of Moldova formed a special class status, people with significant revenue.

To this goal, in our opinion, we need to define the VIP category of customers, the criteria for selecting them, and complexes of products offered.

Referinţe bibliografice/References

1. Băncile întind covorul roşu pentru clienţii VIP, 24 Octombrie 2007
2. http://www.capital.ro/detalii-articole/stiri/bx103ncile-icircntind-covorul-rox15fu-pentru-clienx163ii-vip-105113.html
3. Băncile se luptă în "private banking", 04 Mai 2011, http://www.ziare.com/articole/private+banking+romania
4. În premieră pentru Moldova, card premium Visa Platinum de la Victoriabank, Martie 24, 2011, http://www.24h.md/ro/news/in-premiera-pentru-moldova-card-premium-visa-platinum-de-la-victoriabank-10677/
5. Mateescu Irina, Servicile de Private Banking, http://www.bizwords.ro/article/povesti_de_success/1103/Servicile-de-Private-Banking.html
6. Scorpio Partnership: The Global Private Banking Benchmark 2011 Top 20, http://www.scorpiopartnership.com/uploads/pdfs/110707_Scorpio%20Partnership_PRESS%20RELEASE_2011%20Global%20Private%20Banking%20Benchmark.pdf
7. Victoriabank şi Visa lansează primul card premium din Republica Moldova – Visa Platinum, http://unimedia.md/?mod=news&id=31686
8. Беккер Исаак, Private banking: перезагрузка, 10 ноября 2010, http://www.vip-money.com/articles/forbes11_2010.htm
9. Частный банк – Private Banking или Личный банкир, http://www.vip-bankir.ru/private_banking/vip/
10. www.bankofsingapore.com
11. en.wikipedia.org
12. www.investopedia.com
13. www.mobiasbanca.md

Recomandat spre publicare: 02.01.12

EVOLUŢIA PIEŢELOR DE VALORI MOBILIARE ÎN POLONIA ŞI ROLUL BĂNCII NAŢIONALE A POLONIEI ÎN CONSTRUIREA UNUI REGIM EFICIENT DE POLITICĂ MONETARĂ ÎN ANII 1991-1992

Radu CUHAL, dr., BNM
Mihai UNGUREANU, BNM
Roman SKARZYNSKI, BNP

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

Istoria titlurilor de valori mobiliare în Polonia este destul de scurtă şi are bazele la începutul anilor 1990. În cursul evoluţiei acestora, temeiul juridic şi rolurile Băncii Naţionale a Poloniei şi a Ministerului Finanţelor s-au schimbat, în timp ce importanţa valorilor mobiliare a crescut în construirea unui regim eficient de politică monetară, o descriere scurtă a tuturor sus menţionate fiind prezentată în acest articol.

Cuvinte cheie: *valori mobiliare, piaţa valorilor mobiliare, certificate, certificate de trezorerie, politică monetară, licitaţii, maturitate.*

Introducere

Dezvoltarea pieţelor valorilor mobiliare

Istoria titlurilor de valori mobiliare în Polonia este destul de scurtă. Certificatele au fost emise de către Banca Naţională a Poloniei (BNP) pentru prima dată în iulie 1990 şi au fost concepute ca un instrument de reglementare a rezervelor de lichiditate din sistemul bancar şi stimularea dezvoltării pieţelor de bani.

Conţinutul de bază

Caracteristicile certificatelor BNP au fost:

(a) la început, au fost emise certificate pe termen scurt (28 zile); cele pe termen lung (91 şi 182 de zile) au fost folosite mai târziu;

(b) emise în format de hârtie;

(c) valori: ZI. 100 milioane, ZI. 1 miliard şi ZI. 10 miliarde;

(d) temeiul juridic au constituit regulamentele interne ale BNP;

(e) vândute pe bază de discount, cu discount comparabil cu rata de actualizare;

(f) forma de achiziţii: licitaţii săptămânale organizate de Banca Naţională a Poloniei;

(g) plata de până la trei zile după licitaţie;

(h) răscumpărarea posibilă mai devreme de către emitent, dar rata de actualizare la răscumpărare a fost de aşa natură încât a fost neatractivă să fie făcută până la zece zile înainte de scadenţă;

(i) au fost achiziţionate de către bănci, întreprinderi şi persoane fizice;

(j) tranzacţiile pe piaţa secundară au fost posibile, dar a existat lipsa intermediarilor.

În 1990, cererea pentru aceste certificate a scăzut puţin în comparaţie cu oferta (92%), dar în 1991 a depăşit-o (114%). Prin intermediul acestor licitaţii de certificate BNP, banca centrală a fost în măsură să scoată până la 28% din lichiditătile domestice pe lună.

THE EVOLUTION OF SECURITIES MARKETS IN POLAND AND THE ROLE OF THE NATIONAL BANK OF POLAND IN BUILDING AN EFFICIENT MONETARY POLICY REGIME IN 1991-1992

Radu CUHAL, PhD, NBM
Mihai UNGUREANU, NBM
Roman SKARZYNSKI, NBP

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

The history of securities in Poland is rather brief, and it started in the early 1990's. During its evolution, the legal basis and the roles of the National Bank of Poland and of the Ministry of Finance have changed, while the importance of securities have increased in building an efficient monetary policy regime, a brief description of all above mentioned being presented in this article.

Key words: *securities, securities markets, bills, Treasury bills, monetary policy, auctions, maturity.*

Introduction

The development of securities markets

The history of securities in Poland is rather brief. Bills were issued by the National Bank of Poland (NBP) for the first time in July 1990 and were designed as an instrument for regulating the liquidity reserves of the banking system and stimulating the development of the money markets.

The basic content

The features of NBP bills were:

(a) at the beginning, short-term bills (28-day) were issued; longer-term ones (91 and 182-day) were used later;

(b) issued in paper form;

(c) denominations: ZI. 100 million, ZI. 1 billion and ZI. 10 billion;

(d) legal basis: internal NBP regulation;

(e) sold on a discount basis, discount comparable with discount rate;

(f) form of purchase: weekly auctions organized by the NBP;

(g) payment up to three days after the auction;

(h) possible earlier redemption by issuer, but the redemption discount rate was such that it was unattractive to do so until ten days before maturity;

(i) they were bought by banks, enterprises and individuals;

(j) secondary market transactions were possible but there was a lack of intermediaries.

In 1990, the demand for these bills fell short of supply (92%), but in 1991 it exceeded the supply (114%). Through these NBP bill auctions, the central bank was able to drain up to 28% of domestic liquidity per month.

As from May 1991, the Treasury bills were sold simultaneously with the NBP bills. As the demand for

Începând cu luna mai 1991, certificatele de trezorerie au fost vândute simultan cu certificatele BNP. În urma diminuării cererii de certificate BNP, la finele anului 1991, Banca Națională a Poloniei a decis să suspende licitațiile acestor certificate începând cu 10 ianuarie 1992. Principalul motiv pentru care Ministerul Finanțelor (MF) a decis să elibereze certificate de Trezorerie a fost nevoia de finanțare sporită a Guvernului.

Prima licitație de bonuri de trezorerie a fost organizată la 6 mai 1991 (cu scadență de patru săptămâni). Mai târziu, au fost scoase la licitație certificate cu scadențe mai mari: la 13 mai – cele cu scadență de opt săptămâni; la 15 iulie – cele cu 26 de săptămâni. Bonurile de trezorerie erau vândute la licitații regulate săptămânale, iar Banca Națională a Poloniei acționa ca agent pentru MF.

Temeiul juridic pentru operațiuni cu titluri a fost:

(a) Legea bugetului pentru fiecare an, care specifică nivelul de eliberare a certificatelor de trezorerie, precum şi posibilitățile pentru îndeplinirea unora dintre obligațiile respective (de exemplu, dobânzi capitalizate);

(b) regulamentul MF privind caracteristicile bonurilor de tezaur şi organizarea de licitații;

(c) acordul dintre Ministerul Finanțelor şi Banca Națională a Poloniei cu privire la rolul BNP ca agent din 5 aprilie 1991;

(d) legea bancară, care permite Băncii Naționale a Poloniei de a cumpăra certificate de trezorerie pentru portofoliul propriu; limitată la 2% din cheltuielile anului curent bugetar.

Certificatele de trezorerie în Polonia au următoarele caracteristici:

(a) valori disponibile: 100 milioane de zloți, 1 miliard de zloți şi 10 miliarde de zloți;

(b) scadențele sunt de 4, 8, 13, 26, 39 şi 52 săptămâni; emitentul are, de asemenea, dreptul de a decide ce fel de certificate vor fi oferite spre vânzare la o licitație dată;

(c) certificatele de trezorerie sunt vândute la licitații, la o reducere;

(d) numai formele la purtător şi pe hârtie;

(e) prețurile reduse pentru fiecare săptămână au fost, în principal, stabilite în comparație cu creditarea interbancară şi cu dobânzile aferente creditului;

(f) pot fi cumpărate de către băncile poloneze, întreprinderile poloneze şi indivizi; investitorii străini pot cumpăra certificate cu scadență de 26 şi 52 de săptămâni;

(g) scutirea de impozite a certificatelor de trezorerie nou emise a fost eliminată la 1 ianuarie 1992, astfel încât rata de actualizare şi de randament să fie comparabilă cu alte active.

Licitația se bazează pe prețul minim stabilit de emitent pentru o scadență dată. Ofertele de prețuri egale sau mai mari decât prețul minim vor fi acceptate, în timp ce ofertele cu un preț mai mic decât cel minim sunt respinse. Licitanții ale căror oferte au fost acceptate sunt obligați să plătească pentru facturile achiziționate la o zi anume.

Rolul BNP ca agent

Banca Națională a Poloniei imprimă certificate de tezaur (costul fiind rambursat de către MF) şi le ține în tezaur. Banca Națională a Poloniei oferă MF datele calculate, pregătește o prezentare generală a rezultatelor licitației pentru presă şi informează licitanții cu privire la rezultatele lor. Banca Națională a Poloniei organizează decontarea plăților,

NBP bills diminished in late 1991, the NBP decided to suspend NBP bill auctions as from 10-th of January, 1992. The main reason why the Ministry of Finance (MoF) have decided to issue Treasury bills was the increased financing need of the Government.

The first Treasury bill auction was organized on 6-th of May 1991 (four-week maturity). Later, longer maturities were auctioned: on 13-th May – eight-week maturity; 15-th July – 26-week. The Treasury bills were sold at regular weekly auctions. The NBP acts as agent for the MoF.

The legal basis for the securities operations were:

(a) the budget law for each year, which specifies the scale of issue of Treasury bills and the possibilities for meeting some of the obligations (e.g. capitalized interest);

(b) the regulation of the MoF on features of Treasury bills and organization of auctions;

(c) the agreement between MoF and NBP on the role of NBP as agent dated on 5-th of April, 1991;

(d) the banking law which allows the NBP to purchase Treasury bills for its own portfolio; limited to 2% of the current year's budgetary expenditure.

Treasury bills in Poland have the following features:

(a) the following denominations are available: Zloty 100 million, Zloty 1 billion and ZI. 10 billion;

(b) the maturities of the bills are 4, 8, 13, 26, 39 and 52 weeks; the issuer has the right to decide which kind of bills will be offered for sale at a given auction;

(c) Treasury bills are sold at auctions at a discount;

(d) bearer and paper form only;

(e) the cut prices for each week were primarily established in comparison of inter bank lending and borrowing;

(f) can be purchased by Polish banks, Polish enterprises and individuals; foreign investors can buy 26 and 52-week Treasury bills;

(g) the tax exemption of newly issued Treasury bills was abolished on 1-st of January 1992, so discount rate and yield are comparable with other assets.

The auction is based on the minimum price set by the issuer for a given maturity. The bids for prices equal or higher than the minimum price will be accepted, while the bids with a price lower than the minimum are rejected. The bidders whose bids were accepted are obliged to pay for the bills purchased on a specific day.

The NBP's role of an agent

The NBP prints the Treasury bills (the cost is reimbursed by the MoF) and keeps them in the vaults. NBP provides the MoF with computed data, prepares a general overview of the results of the auction for the press and informs the bidders about their results. The NBP organizes payments, redemption and direct settlement with the MoF through its account in the regional branches. The MoF is obliged to keep an

răscumpărarea şi aranjări directe cu MF, prin contul său, în sucursalele regionale. MF este obligat să păstreze un echilibru de credit corespunzător pe acel cont.

Schimbări în condiţiile de licitaţii în anul 1992

Două tipuri de licitaţii paralele sunt organizate: competitive (cu preţurile oferite) şi non-competitive (fără preţuri, adică preţul mediu acceptat de la regula licitaţiei competitive). Licitanţii pot lua parte la cele două licitaţii, dar la ofertele competitive există o limită de cel mult 10 miliarde de zloţi.

MF anunţă sumele provizorii de certificate de trezorerie pentru săptămâna următoare, suma reală oferită depinde de condiţiile pentru o licitaţie anumită: cererea şi nivelul preţurilor oferite, nevoile bugetare curente, necesitatea să se treacă în datorie şi a politicii generale financiare.

Investitorii sunt mai interesaţi de scadenţe mici (din cauza inflaţiei). În cazul când certificatele de patru săptămâni au fost suspendate, cea mai mare cerere a fost la cele de opt săptămâni. Băncile au fost tot mai implicate în cumpărare; au achiziţionat 83% din emiterile primare în 1991 şi 96% – în 1992.

Rolul BNP pe piaţa secundară

Începând cu luna martie 1991, Banca Naţională a Poloniei a emis reglementări privind tranzacţiile de pe piaţa secundară. O unitate specială în Banca Naţională a Poloniei colectează ofertele de la cumpărători şi vânzători, care conţin preţurile şi sumele. Acestea sunt primite timp de 5 zile pe săptămână prin fax. În plus, ofertele sunt, de asemenea, primite prin telefon. Banca Naţională a Poloniei organizează distribuirea de informaţii cu privire la sumele oferite şi cerute pentru fiecare scadenţă. Banca Naţională a Poloniei utilizează reţeaua de sucursale pentru a aranja tranzacţionări de valori mobiliare şi pentru a livra valorile mobiliare. Din aprilie 1992, a fost creată o comisie, câte una pentru fiecare mil. (one per mil) din valoarea tranzacţiei pe ambele părţi.

Până în octombrie 1991, potenţialii cumpărători de titluri de valoare nu au fost interesaţi în astfel de tranzacţii. Între noiembrie şi sfârşitul anului 1991, doar cincisprezece tranzacţii au fost decontate. În 1992, numărul de tranzacţii a crescut la 547. Până în prezent, certificatele de trezorerie au fost emise doar în formă de hârtie, în timp ce libera dezvoltare a pieţei secundare a fost îngreunată de dificultăţile legate de procedura de livrare.

Banca Naţională a Poloniei, de asemenea, cumpără direct de la Trezorerie pentru portofoliul propriu. Legea bugetului actual a impus Banca Naţională a Poloniei să cumpere bonuri de tezaur în valoare de 30 trilioane de zloţi pentru anul 1993. Banca Naţională a Poloniei a desemnat un grup de bănci pentru a acţiona ca dealerii primari cu scopul de a spori dezvoltarea pieţei secundare.

Certificatele de trezorerie de un an şi trei ani

MF a lansat prima sa serie de obligaţiuni de un an la 1 iunie 1992. Cuponul este setat la un spread de 5% faţă de rata anuală a inflaţiei, publicată de Biroul Naţional de Statistică.

Pe aceste certificate, cuponul este plătit trimestrial la 110% din media de rulare a randamentelor pentru cele patru cele mai recente licitaţii cu certificate de treisprezece săptămâni. Cuponul este plătit după paisprezece zile de la terminarea

appropriate credit balance on that account.

Changes in the conditions of auctions in 1992

Two kinds of parallel auction are organized: competitive (with offered prices) and non-competitive (without prices, i.e. the accepted average price from the competitive auction). The bidders can take part in the two auctions, but for competitive bids there is a limit of not more than Zloty 10 billion.

The MoF announces provisional amounts of Treasury bills for the following week; the actual amount offered depends on the conditions for a particular auction: demand and level of offered prices, current budgetary needs, the need to roll over the debt and the general financial policy.

Investors are more interested in shorter maturities (due to inflation). When the four-week Treasury bills were suspended the biggest demand was for eight-week bills. The banks are increasingly involved on the buying side; they purchased 83% of the primary issue in 1991 and 96% in 1992.

The role of the national bank on the secondary market

Since March 1991, the NBP has issued regulations on secondary market transactions. A special unit in the NBP collects offers from buyers and sellers which contain prices and amounts. These are received 5 days a week by fax. In addition, offers are also received by telephone. The NBP organizes the distribution of information on the amounts bid and offered for each maturity. The NBP uses its branch network to settle securities deals and to deliver the securities. Since April 1992, a commission has been charged, of one per mil. of the transaction value on both sides.

Up to October 1991, the potential buyers of securities were not interested in such transactions. Between November and the end of 1991, only fifteen transactions were settled. In 1992, the number of transactions increased to 547. As up to now, the Treasury bills have been issued in paper form only, while the free development of a secondary market has been hampered by difficulties related to the delivery procedure.

The NBP also buys directly from the Treasury for its own portfolio. The current budget law has imposed on the NBP an obligation to buy Treasury bills amounting to Zloty 30 trillion for the whole of 1993. The NBP has nominated a group of banks to act as primary dealers to increase the development of the secondary market.

One-year treasury bonds and three-year bond

The MoF launched its first series of one-year bonds on 1^{-st} of June, 1992. The coupon is set at a 5% spread over the annual rate of inflation, as published by the Central Statistical Office.

On this bond the coupon is paid quarterly at 110% of the rolling average of the yields for the four most recent thirteen-week Treasury bill auctions. The coupon is paid fourteen days after the coupon period ends.

perioadei de cupon.

Piața valorilor mobiliare şi de economii

În Polonia, rata economisirii interne a crescut semnificativ în cursul anilor 1980, care, în mare măsură, se datorează inflației ridicate şi schimburilor relative de prețuri. În 1991 a existat o scădere pronunțată a economiilor guvernului şi ale întreprinderilor în timp ce economiile populației s-au consolidat.

Sectorul depozitelor non-financiare în zloți în 1992

Depozitele sectorului non-financiar în zloți au crescut în 1992 şi au atins nivelul de 231 miliarde de zloți la sfârşitul anului. În 1992, depozitele în zloți ale agenților economici au crescut cu 52,5%. Cele ale gospodăriilor au înregistrat o rată de creştere şi mai pronunțată de 77,5%. Creşterea acestor depozite a fost reflectată, în principal, în creşterea depozitelor la termen. Depozitele la termen ale gospodăriilor au totalizat 105 miliarde de zloți la sfârşitul anului 1992 şi, astfel, au constituit 86,3% din totalul depozitelor în zloți, în comparație cu 84,7% la sfârşitul anului 1991.

În termeni reali, adică după deflatarea cu indicele prețurilor producției industriale, depozitele populației au crescut cu 16% în 1992.

Sectorul depozitelor non-financiare în alte valute în 1992

În timpul anului 1992, depozitele sectorului non-financiar în valută străină s-au majorat cu 57,9% de la 5.885 milioane USD la sfârşitul anului 1991 la 6.459 milioane USD la sfârşitul anului 1992. Astfel, resursele gospodăriilor păstrate în conturile deschise în valută au însumat peste 95% din totalul depozitelor lor.

Piața valorilor mobiliare şi politica monetară

Obiectivul de bază al politicii monetare a Băncii Naționale a Poloniei în 1993 a fost de a consolida puterea de cumpărare a zlotului polonez pe piața internă şi în raport cu valutele străine.

Principalele surse de creştere monetară în 1993 au fost necesitatea de finanțare a deficitului bugetar şi creditele acordate economiei. Deficitul bugetar a fost proiectat pentru a fi 81 trilioane de zloți sau 5% din PIB. Sectorul bancar a oferit finanțarea de bază, pe de o parte, a deficitului prin achiziționarea de certificate de trezorerie şi obligațiuni de trezorerie. Banca Națională a Poloniei a fost de acord să achiziționeze certificate în valoare de 30 trilioane de zloți, adică aceeaşi sumă ca în 1992.

Până la sfârşitul anului 1992, plafoanele de credit au fost unul din principalele instrumente ale politicii monetare. Datorită politicii mai prudente a băncilor în acordarea de credite noi şi a creditelor neperformante în portofoliile lor, băncile nu au folosit chiar şi aceste limite. Astfel, Banca Națională a Poloniei a decis să suspende acest instrument în 1993 şi, în schimb, a introdus operațiunile de piață deschisă efectuate cu bănci pe piața certificatelor de trezorerie. Banca Națională a Poloniei are drept scop de a face acest lucru principalul instrument de lichiditate şi de gestionare a banilor de aprovizionare. În prezent, Banca Națională a Poloniei organizează licitațiile de piață deschisă de două ori pe săptămână, dar scopul este de a fi în piață în fiecare zi.

Securities markets and savings

In Poland the national savings rate increased markedly during the 1980s, much resulting from high inflation and relative price shifts. In 1991, there was a marked weakening of Government and enterprise savings, whereas household savings strengthened.

The non-financial sector zloty deposits in 1992

Deposits of the non-financial sector in zloty increased in 1992 and reached the level of Zloty 231 trillion at the end of that year. Over 1992 as a whole the zloty deposits of economic entities rose by 52.5%. Those of households recorded a high growth rate of 77.5%. The growth of these deposits was reflected mainly in the rise of time deposits. Time deposits of households totaled ZI. 105 trillion at the end of 1992 and thus made up 86.3% of total zloty deposits of households, compared with 84.7% at the end of 1991.

In real terms, i.e. after deflating by the industrial production price index, household deposits increased by 16% in 1992.

The non-financial sector foreign currency deposits in 1992

During 1992, the deposits of the non-financial sector in foreign currency increased by 57.9% from US$ 5,885 million at the end of 1991 to US$ 6,459 million at the end of 1992. Thus the resources of households kept in foreign currency accounts made up over 95% of their total deposits.

Securities markets and monetary policy

The basic monetary policy goal of the NBP in 1993 was to strengthen the purchasing power of the zloty domestically and in relation to foreign currencies.

The main sources of monetary growth in 1993 were the budget deficit financing need and credits to the economy. The budget deficit was projected to be Zloty 81 trillion or 5% of GDP. The banking sector provided financing of the basic part of the deficit through the purchase of Treasury bills and Treasury bonds. The NBP has agreed to purchase Zloty 30 trillion, i.e. the same amount as in 1992.

Until the end of 1992, the credit ceilings were one of the main instruments of monetary policy. Owing to banks' more prudent policy in granting new credits and to bad debt in their portfolios, the banks did not even utilize these limits. Thus the NBP decided to suspend this tool in 1993 and instead introduced open market operations carried out with banks on the Treasury bill market. The NBP aims to make this the chief instrument in liquidity and money supply management. Currently the NBP organizes open market auctions twice a week, but the aim is to be in the market every day.

Referințe bibliografice/References

1. Alina Cărare, Andrea Schaechter, Mark Stone, Mark Zelmer „Establishing initial conditions in support of inflation targeting”, IMF Working Paper No.102, 2002.
2. Bernanke Ben, Laubach Thomas, Mishkin Frederic, Posen Adam “Inflation Targeting – Lessons From the International Experience”, Princeton University Press, Chicester – West Sussex, 1999.
3. Debelle Guy “Inflation Targeting in Practice”, IMF Research Department Paper No. 35 (Washington: International Monetary Fund), 1997.
4. Elena Iorga, Wilhelm Salater, Gina Pitulea, Cristina Cazacu, Carolina Oancea „Țintirea directă a inflației în Republica Cehă, Polonia şi Ungaria: implementare şi performanțe” BNR, 2004.
5. Mishkin Frederic „Inflation Targeting in Emerging Market Countries”, NBER Working Paper No. 768 (Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research), 2000.
6. Popa Cristian „Țintele alternative în orientarea politicii monetare”, BNR – Caiete de studii nr. 9, 2000.

Recomandat spre publicare: 01.02.12

STRATEGIA DE FORMARE A SECURITĂȚII ECONOMICE A UCRAINEI

Felix ZINOVIEV, academician, profesor,
Institutul Economic din Crimeea, Ucraina

Recenzent: V.E. REUTOV, dr. hab., profesor, Ucraina

În articol sunt abordate componentele strategiei securității economice în baza exemplului Ucrainei, sunt propuse direcții şi mecanisme de realizare a strategiei, precum şi fundamentate criteriile condițiilor securității economice.

Cuvinte cheie: *strategie, securitate economică, mecanisme strategice, direcții ale strategiei.*

Introduction. In the conditions of globalization and entry in WTO Ukraine appeared to be unready to effective defense of economic security. On the one hand there is a necessity in this aspect to repress foreign competitive activity in the internal market, to overcome a monopolism, and on the other hand – to search and strengthen an own niche on world markets. In modern terms it is important not only to designate and to describe the threats of safety but also to develop an effective strategy of their neutralization and increasing of the level of economic security of the state.

The basic content. During a few years, up to the autumn 2008, the Ukrainian economy was characterized by the stable rates of growth (6.3%), including favourable external factors and strong internal demand, despite of the fact that many other countries have been experiencing the consequences of the world financial crisis already. At present the biggest slump is observed in export-oriented industries such as chemical and metallurgical industry; and also in industries, producing the consumer goods of which consumption considerably depended on the bank crediting. In comparison to other developing countries, Ukraine suffered far more – that is: an enormous fall, devaluation of grivna in relation to the dollar of the USA on 60% et cetera.

One of the reasons of such falling there is absence of the government program of maintenance of long-term strong economic growth on a macrolevel; at an international level it is an unsteady world price increasing on raw materials, surplus liquidity of capital. For this reason the economic and financial stabilizing of the economy of Ukraine requires development and introduction of the strategy of increasing of economic security of the state. Such strategy must combine the elements of legislative, administrative, economic and social reformation both on state and on regional levels (table 1).

The primary objective of the strategy of economic security of Ukraine is providing of such level of economic development at which the creating of the conditions for development of social-economic interests of the citizens may be possible and also providing of the macroeconomic stabilizing, maintainance of integrity of the state, and providing of its economic independence. State strategy must provide: 1) decision of the tasks (of home policy, economic, social) taking into account the national interests,

THE STRATEGY OF FORMING OF ECONOMIC SECURITY OF THE UKRAINE

Felix ZINOVIEV, Prof., D.E.,
the Crimean Economic Institute, Ukraine

Reviewer: V.E. REUTOV, PhD, professor, Ukraine

The article deals with components of strategy of economic security by the example of Ukraine; the directions and mechanisms of realization of strategy were proposed and the criteria of condition of economic security were grounded in the article.

Key words: *strategy, economic security, strategical mechanisms, directions of strategy.*

2) active affecting the processes in the world, which influence national interests of Ukraine.

In accordance with constitutional requirements on providing by the government of national safety it would be expedient to create in Cabinet of Ministers and Ministry of economic development and trade of Ukraine the proper subdivisions which would be engaged in the questions of providing of economic security and reduction of "shadow" economy, as the last creates a considerable threat to the economy of the state.

Among the legislative and administrative measures are provided: the creation of laws of Ukraine "On economic security" "On combating the shadow economy" and others on the basis of their strategy to increase economic security. The Constitution imposes on the law of Ukraine Verkhovna Rada of Ukraine define the foundations of national security, as well as other issues related to economic security. One problem is that none of the standing committees of the Verkhovna Rada of Economic Affairs does not deal with the problems of economic security. At the present stage of economic security is engaged in the National Security and Defense, which, in essence, is merely an advisory body to the President of Ukraine. It is advisable to establish a Committee on Economic Security.

Improved governance leads to:

- creating its own model of restructuring the national economy and its ideological basis, ensuring consistency and coherence in the implementation of economic reforms;
- ensuring orientation of state and regional policies to the demands of national economic security;
- improve the effectiveness of the system of executive authorities, the introduction in the evaluation of government performance thresholds of the national security of each of its spheres (economic, social, etc.), as well as the criteria for the economic crisis;
- involvement of state agencies to manage the information sphere of informatization and ensuring management of the economy.

Tabelul 1/Table 1

Strategia de asigurare a securității economice a Ucrainei/
Strategy of providing of economic security of Ukraine

<table>
<tr><td colspan="6">The purpose is creating of economic security of the country by means of maintainance, rational use of economic potential and increase of competitiveness of national economy.</td></tr>
<tr><td colspan="6">Directions</td></tr>
<tr><td colspan="6">Legislative
- acceptance of Strategy of economic security of Ukraine;
- creating of basic directions of the strategy of reformation of national economy, including the conducting of administrative, judicial, tax;
- and pension reforms;
- creation of the law of «About economic security», «About legalization of shadow economy»;
- improvement of normative-legal base on providing of economic security.</td></tr>
<tr><td colspan="6"></td></tr>
<tr><td>Administrative</td><td>- decentralization of power;
- removal of dubling of functions;
- overcoming of bureaucratic stereotypes;
- decline of the level of corruption;
- forming of clear measures and individuals responsible for their implementation;
- stimulation of officials for the introduction of effective innovations.</td><td>Social</td><td>- monitoring of social situation and the ways of reformation;
- forming of new elite of the society (political, administrative, scientific);
- forming of civil society
- providing of availability of society to be informed;
- public inspection after administrative and economic reformation.</td><td>Economic</td><td>- support of the effective innovative programs, increase of expenses on education, health protection, science;
- counteraction to the shadow economy;
- counteraction to aggressive import;
- reduction of inflation, providing of availability of crediting;
- determination of the priority vector of international cooperation.</td></tr>
<tr><td colspan="6">Resources of realization</td></tr>
<tr><td colspan="6">- facilities of the state and local budgets;
- the capital of national and foreign investors and of international organizations.</td></tr>
<tr><td colspan="6">The Criteria of economic security:
- reproduction process state, the degree of its technological maturity;
- the state of the financial-credit system and its influence on efficiency of the use of resource potential;
- efficiency of functioning of capital and its accordance to the world tendencies;
- social-economic terms of life of the society [1].</td></tr>
</table>

Improving governance effective implementation of reforms will improve the efficiency of government agencies, increase the transparency of decision-making, reduce corruption and strengthen the administrative authorities responsible for decisions and the quality of their performance. The reform can start with a "horizontal functional analysis" in which to review the functions of all agencies in order to avoid overlaps and duplication.

Particular attention should be paid to regional economic security. To ensure the implementation of the Concept of state regional policy is an important development and adoption of the Law of Ukraine "On the principles of promoting regional development". It focuses on the adaptation of international best practices, the use of approved forms, methods and management, with positive results in overcoming the significant disparities in regional development.

The very idea of stimulating the development of regions is a strong lever for improving performance of state regional administration. It provides no leveling of regional development, that is, the weak pull-up to the level of strengths, and the simultaneous development of all regions, regardless of their level of development. This law provides a solution to the acute problems of growth of Ukraine's depressed regions, which, in its scale and pace, posing a threat to national security.

Increasing the level of economic security, GDP growth is only possible by reducing the shadow economy. To legalize it is necessary to introduce a mandatory declaration of income to both citizens and officials, the creation of conditions for the return of capital from offshore areas to invest the domestic economy.

Entering non-cash payments will also control the ratio of expenses and income. Experts estimate that half of the salary in Ukraine is located in the "shadow", although for the normal functioning of the economy, this value should not exceed 25%. In our country, "in envelopes" are paid almost 140 billion hryvnia salary. This means that about 50 billion hryvnia underserved seniors and vulnerable populations. From 2 to 4.7 million Ukrainians are paid even without a minimum level of clearance. Most illegal workers in Ukraine, working in the field of agriculture, commerce, catering, transport and construction. Necessary to eliminate the payment of wages "in envelopes" to introduce a progressive tax rate of pay (up to 1000 UAH – Tax breaks). New approaches are needed to ensure the adequacy of the remuneration system of a market economy: the elimination of the egalitarian principle and the elimination of unjustified differences in pay (in Europe the ratio is low and highly 1:10-15, Ukraine – 1:50-60), benefits and privileges and to identify the motives of work and justification of the minimum and maximum wage, the definition of a living wage; communication mechanism salary of the employee with the end result of its activities, the establishment of social safety nets and social protection measures.

The pension system in Ukraine is also socially unjust. In Ukraine, the minimum pension, under the law, equal to the cost of living for those who have lost their ability to work, and now is 750 USD. Replacement rate of wages at 1 January 2011 is 48%, which slightly exceeds the financial possibilities of joint systems. Replacement ratio – a ratio of current and future average wages to average labor pension. Last arithmetically determined by only two parameters: the ratio between the number of pensioners and contributors (now 1-1 and in the future will be more) and the rate of contributions for pension insurance. Based on the Ukrainian relations, the replacement rate cannot exceed 40%, the rest should be financed from the budget. The maximum pension is more than ten times the minimum, which is unacceptable, since the bulk of differentiation of pensions must provide (in developed countries and is) the payment of savings funds. It is first necessary to create conditions for implementation of universally funded component may accelerate the development of private pension funds. Secondly, to provide promotion and legalization of wages and employment. Third, align the interests of senior citizens with the capabilities of the state and eliminate the difference between the maximum and minimum pension.

Excessive tax burden causes insufficient tax revenues, which leads to withdrawal from businesses working capital, which contributes to the reduction of production and a decrease in tax revenues. According to experts, the excessive tax burden in Ukraine is determined primarily not by the tax rates that are, in general, on the European level, but overly complicated procedure of calculation and lack of liquidity are working capital of enterprises. The latter factor has acquired a special aggravation due to the transition to 100% of tax collection in cash. In addition, the proclamation of the state policy of market economy combined with disdain for their main principle – the equivalent exchange – due to debt payments from the state budget to companies and individuals.

One of the necessary measures should be the introduction of progressive rates on income and property (both in the U.S., Japan and Europe) and the accumulation of 40-50% of GDP by the state through taxes, excise taxes and duties.

According to the data of the Ministry of Finance of Ukraine the total state debt increased 10.8% from 54 billion to 60 billion $ in the first half of the year and the volume of of total internal national debt increased 12% to 21 billion $, the volume of total external debt increased 10% up to 38 billion $. The foreign debt rose up to 1233$ per capita. Gold makes up an inconsiderable part in the gold reserves of Ukraine. For instance, gold reserves of China, which are one of the biggest in the world, rose on 197.7 according to the results of the first quarter 2011 and reached more than 3 trillion, gold reserves of Russia compose 439.4 billion $, Ukrainian reserves compose 26.5 billion dollars. The policy of loans when borrowed money is directed at covering the previous debts is ineffective. External borrowing is necessary but this money should be spent on creating jobs and technical re-equipment. To overcome the tendency of default we need to use the long term factors of growth. Making an economic strategy it is necessary to take into account steel industry, machine building, power industry, food production.

The corruption in state bodies is one more problem of economic security of Ukraine. The new law concerning the struggle with corruption has been functioning since the first of July 2011. The reform of the legal system is also aimed at overcoming of the corruption and creating the necessary conditions for the development of Ukrainian society. The government has also taken measures to solve this problem. They have adopted the law concerning the judicial system of Ukraine and the status of judges. The government has recently announced the necessity of the creation of a temporary parliamentary commission aimed at fighting the corruption. On the basis of regular monitoring and the analysis of the situation the commission is able to develop the necessary decisions efficiently and organize their realization assisting security bodies. Unfortunately measures that have been taken are not very successful. It's possible to abolish the corruption in the customs and tax administrations by transferring the management of these bodies to the authoritative and independent foreign agency. Expenses connected with the fulfillment of such a Contract can be offset by international organizations such as the World Bank or the European Bank of Reconstruction and Development or with the help of the financial assistance of the Agency of International Development (Great Britain) or technical assistance from the EU [5].

The illegal flow of capital and the transmission of money into offshore zones threaten to economic security. It's important to create the conditions for the return of the capital to Ukraine. In most cases states with the transitional economy use these methods but sometimes the leading states of the world use them too.

Belgium is one of the latest examples. The law "About an extraordinary liberation declaration" has been put into effect in Belgium. The citizens of Belgium were given the opportunity to transfer their capital kept in foreign banks into Belgian banks not being afraid of the sanctions concerning tax evasion. They should deduct 6-10% from the amounts transferred from foreign countries. Those who simply transfer their capitals from other countries will pay 9%, those who will invest their money into the shares of Belgian companies will pay only 6%. According to the forecast of the Ministry of Finance of Belgium the amnesty will help to transfer into the country 10-15 billion Euros and respectively to collect 850 billion Euros into the state budget.

The experience of Kazakhstan is really interesting. More than 480 billion dollars were legalized in the result of the conducted amnesty, 11% were transferred from abroad. For the legalization of the exported capital and cash it was enough to put it into the accounts of national banks. Taxes were not levied. But there are a lot of methods of attracting the "run-away" capital, one should take into account that amnesty is not a panacea for the economy. It's enough to standardize economic and political situation in the country for the stabilization of business and for the return of the capital from abroad. But nowadays there are no incentives for the return of the capital. It can be explained by the absence of confidence to the authorities of the state and by low efficiency of the taxation system.

The financial assistance of the innovative activity is one of the most important factors of stimulating its development. It's reasonable to use the experience of the developing countries of the world. For instance, it's stated in the legal system of the USA that pension funds must invest 15% of their income into practical economic activity. It creates conditions for financing of venture capital funds. The level of the finance of science and scientific activity in Ukraine doesn't exceed 3%. Direct public expenses of scientific innovative projects account for 3.7% from the Gross Domestic Product in developed countries. The minimum finance that is given to one scientist in the EU makes up 50-55 thousand dollars per year, in Ukraine it composes 15 thousand dollars [5].

In the nearest future it's necessary to direct production at the providing of the domestic market, and not at exporting. It's advisable to direct economy at the increasing of demand on home goods in the internal market and not at the export of raw materials. As there is a selective approach to the refund of VAT there should be a program with the list of enterprises that didn't get the VAT refund, the amounts and the sources of the finance and also the time of the refund of the tax.

Conclusions. The size of fines will depend on the dates of the delay of the currency return and the bank interest rate in connection with the introduction of the system of penalties for the late and incomplete refund of currency earnings from exports. This will create the system of financial and legal incentives aimed at a more complete return of the currency earnings from export. This also can be done by limiting of the undesirable types of export by introducing differentiating customs rates with the help of abolishing of the difference between average world and internal price of the product (scarce types of products of chemical industry, ferrous and non-ferrous metallurgy, other imported raw materials and semi-finished goods). As Ukraine is a country that depends on importation it's necessary to make a gradual reduction of the import of production of some industries by increasing of the manufacturing of import replacing products based on the raising of the appropriate production capacity of domestic enterprises. It's possible to encourage a home producer by reduction of interest rates on bank deposits that will give the opportunity to redirect financial means from financial establishments to real market. It's impossible without the administrative state regulation of balance of funds in markets and bank accounts.

Thus, the main directions of providing the strategy of economic security can be a starting point in realization of economic interests of the state that can be done by implementation of state, regional and department programs in the appropriate branches and fields of economy.

Referințe bibliografice/References

1. Dimitrieva S.D. The formation of system of economic security of Ukraine: thesis : 08.00.03 / Dimitrieva Snezhana Dmitrievna. – Zaporozhye, 2011. – 160 p.
2. Zhalilo Y. Strategy of providing economic security of Ukraine. Priorities and problems of implementation / Y. Zhalilo [Electronic source]: Access mode: www.old.niss.gov.ua/-book/strateg/023.htm#a1.
3. Kobushlo I.M. Ways of improvement of financing of innovation development in Ukraine using international experience [Electronic source]: Access mode: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mimi/2011_2/3_2.pdf.
4. Structure of international reserves of certain countries at 1st January 2011 [Electronic source]: Access mode: www.cbr.ru/statistics/-print.aspx?file=credit_statistics/res_str.htm.
5. Financial crisis in Ukraine: past, present, future / [E. Segura, O. Pogarskaya, O. Ustenko and others] / [Electronic source]: Access mode: www.hvylya.org/attachments/-010_Ukrainian%20Financial%20Crisis%28RUS%29.pdf.

Recomandat spre publicare: 07.02.12

CREŞTEREA ŞI DEZVOLTAREA ECONOMICĂ SUSTENABILĂ ŞI CALITATIVĂ

Vadim MACARI, dr., conf. cercet., IEFS

Recenzent: Gheorghe ILIADI, dr. hab., profesor cercetător, IEFS

În articol sunt cercetate în mod sistemic câteva aspecte importante teoretico-metodologice, cu implicaţii practice, ale categoriilor şi proceselor de creştere şi dezvoltare economică sustenabilă şi calitativă, fiind realizate anumite abordări noi ale problemelor investigate.

Cuvinte cheie: *creştere economică durabilă, creştere economică calitativă, teorii ale creşterii economice, conţinutul şi delimitările creşterii economice, limitele şi factorii creşterii economice, tipuri de creştere economică, creştere economică extensivă, intermediară şi intensivă, dezvoltare economică cantitativă, sustenabilă şi calitativă, factori ai dezvoltării economice sustenabile, dezvoltare umană durabilă.*

Introducere. Una dintre cele ***şapte priorităţi*** stabilite în Programul de activitate pentru anii 2011-2014 al Guvernului Republicii Moldova „Integrarea Europeană: Libertate, Democraţie, Bunăstare" este asigurarea în Republica Moldova a unei ***creşteri economice durabile***. Guvernul şi-a pus ***scopul*** să acţioneze în vederea ***schimbării paradigmei de dezvoltare*** a ţării de la o economie bazată pe consum la o economie bazată pe investiţii, inovaţii şi competitivitate. S-a pus sarcina de a asigura o *creştere economică robustă, organică şi echilibrată.*

Continuitatea stabilităţii macroeconomice reprezintă o condiţie esenţială pentru menţinerea unei ***creşteri economice durabile şi echilibrate*** şi se asigură prin implementarea următoarelor ***măsuri:***

- realizarea şi menţinerea stabilităţii preţurilor;
- promovarea unei politici flexibile a cursului de schimb al monedei naţionale;
- promovarea unei politici bugetar-fiscale echilibrate, cu gestionarea prudentă a datoriei de stat, care să permită asigurarea stabilităţii finanţelor publice pe termen mediu şi lung;
- reducerea presiunii fiscale asupra economiei şi extinderea accesului la finanţare.

Şi ceea ce este foarte important, în următorii ani se preconizează de a stopa exodul populaţiei şi de a asigura o ***creştere economică calitativă*** de 6-7% anual. Se depun eforturi pentru a rupe cercul vicios al creşterii economice bazate pe consum, alimentat din *remitenţe* şi asigurat din *importuri*, prin *reindustrializarea economiei* [1].

Conţinutul de bază

Conţinutul şi delimitările creşterii economice. Alături de preocuparea pentru analiza şi modelarea procesului de creştere şi a factorilor acesteia, s-au constituit diferite concepţii cu privire la ***esenţa, sensul şi trăsăturile dinamicii economice.*** Caracterizarea dezvoltării economice în timp şi spaţiu şi desprinderea trăsăturilor definitorii

SUSTAINABLE AND QUALITATIVE ECONOMIC GROWTH AND DEVELOPMENT

Vadim MACARI, PhD, conf. researcher, IEFS

Reviewer: Gheorghe ILIADI, PhD, researcher professor, IEFS

The article systematically investigates several important theoretical and methodological aspects, with practical implications, of the categories and processes of sustainable and qualitative economic growth and development; some new approaches to investigated problems have been made.

Key words: *durable economic growth; qualitative economic growth; theories of economic growth, content and delimitation of economic growth; limits and factors of economic growth; types of economic growth; extensive, intermediate and intensive economic growth; quantitative, sustainable and qualitative economic development; factors of sustainable economic development; durable human development.*

Introduction. One of the ***seven priorities*** determined in the Program of the Government's activity for 2011-2014 "European Integration: Freedom, Democracy, Welfare" is to ensure the ***sustainable economic growth*** in the Republic of Moldova. The Government has as its ***object*** to ***change the country's development paradigm*** from a consumer-based economy to an economy, based on investment, innovation and competitiveness. It was set a task to ensure *strong, organic and balanced economic growth*.

The continuity of macroeconomic stability is an essential one for maintaining a ***durable and balanced economic growth***; it is ensured by implementation of the following ***measures***:

- achieving and maintaining price stability;
- implementing a flexible national currency exchange policy;
- implementing a balanced budget-fiscal policy; careful management of the public debt, enabling medium and long term stability of public funds;
- reducing fiscal burden on the economy and extending access to financing.

And what is very important, it is expected to stop the exodus of the population in the coming years and to ensure a ***qualitative economic growth*** of 6-7% annually. Efforts are made to break the vicious circle of the economic growth based on consumption, fueled by *remittances* and ensured by *imports* and the *economy's reindustrialization* [1].

The basic content

Content and Delimitation of the Economic Growth. Along with the concern for the analysis and modeling of a growth process and its factors, different conceptions of the ***essence, meaning and characteristics of economic dynamics*** have been founded. The characterization of the economic development over time

ale creşterii economice în diferite etape şi ţări au la bază serii statistice mai mult sau mai puţin consistente, în funcţie de informaţiile disponibile. Analizele privind creşterea economică se bazează pe indicatori agregaţi, rezultaţi din contabilitatea naţională, care pun în evidenţă mişcarea economică pe perioade lungi de timp şi permit desprinderea unor trăsături generale ale dinamicii economice [2].

Macroanaliza îşi are începuturile în secolul al XVIII-lea, perioadă care coincide, în fapt, cu stadiul iniţial de constituire şi afirmare a economiei ca ştiinţă. Sunt reprezentative în acest sens lucrările economistului François Quesnay, "Tabloul economic" elaborat de el fiind considerat ca o investigaţie genială în acest domeniu pentru acea perioadă. El are meritul de a fi conceput ***pentru prima dată o reprezentare coerentă a funcţionării economiei ca rezultat*** al interacţiunii unor subsisteme ale economiei cu roluri specifice, interconectate prin fluxuri reciproce de dublă natură: materiale şi valorice.

În secolul al XIX-lea, studiul unor probleme macroeconomice a fost continuat de reprezentanţi ai economiei politice clasice. Astfel, cercetările lui A. Smith şi apoi D. Ricardo cu privire la diviziunea muncii la scara societăţii, natura şi cauzele avuţiei naţiunilor, înzestrarea economiei cu factori de producţie, schimburile economice internaţionale etc. au dus la ***concepţia lor referitoare la progresul şi dezvoltarea economiilor naţionale.***

În prima parte a secolului al XX-lea, pe fondul unor tot mai evidente dezechilibre şi distorsiuni economice şi sociale cu care au fost confruntate economiile naţionale, s-au intensificat ***cercetările legate de echilibru şi creştere economică***. Dar, abia după criza economică din 1929-1933 se poate vorbi despre o deplasare a preocupărilor economiştilor de la analiza cu preponderenţă a problemelor microeconomice şi pe termen scurt la analiza cu predilecţie a problemelor macroeconomice şi pe termen lung. Marea depresiune a impus cu necesitate ***abordarea proceselor macroeconomice dinamice.***

Prima şi cea mai semnificativă reacţie de adaptare a ştiinţei economice la asemenea cerinţe este datorată economistului englez ***J. M. Keynes.*** În scopul de a susţine teoretic necesitatea intervenţiei statului în economie ca factor corectiv şi stabilizator în desfăşurarea normală a activităţii economice şi de a fundamenta instrumentele acestei intervenţii, Keynes, în cunoscuta lucrare "Teoria generală", ***elaborează un model al cererii şi ofertei agregate bazat pe realităţile economice din acea perioadă***, fundamentat, în mare parte, pe o *analiză statică*. Abia după cel de-al doilea război mondial se realizează, în plan teoretic, *sinteza propriu-zisă dintre abordarea macroeconomică şi abordarea dinamică*, întruchipată iniţial de neokeynesişti şi apoi de alţi economişti [3].

Preocupările economiştilor în acest domeniu au condus la diferite puncte de vedere cu privire la conceptele de creştere economică. Astfel, economistul american ***S. Kuznets consideră creşterea economică*** a unei ţări ca „o mărire a capacităţii ei de a furniza în măsură tot mai mare diferite bunuri economice, această capacitate

and space and the exposure of defining traits of the economic growth in different phases and countries are based on statistical series, more or less consistent, according to the available information. Analyses of an economic growth are based on aggregated indicators, resulting from the National Accounts, which emphasize economic movement for long periods of time and allow the exposure of general features of the economic dynamics [2].

The macro-analysis began in the 18th century – a period which coincides with the initial stage of formation and affirmation of the economy as a science. In this respect, the works of the economist François Quesnay are representative; his "Economic Table" is considered as a brilliant investigation in this area for that period. For the first time, he developed a ***coherent representation of the economy's functioning*** as a result of interaction of economy's subsystems of specific roles, interconnected by reciprocal fluxes of double nature: material and value.

In the 19th century, the study of macroeconomic problems was continued by the representatives of a classical political economy. Thus, the research of A. Smith and afterward D. Ricardo concerning division of labor on the social scale, nature and causes of the wealth of nations, economy's saturation with production factors, international economic changes, etc., led to their ***concept of progress and development of national economies***.

In the first part of the 20th century, against the background of more obvious economic and social imbalances and distortions, which national economies faced, ***researches of equilibrium and economic growth*** have intensified. But only after the economic crisis of 1929-1933, it can be talk about the shift of the economists' concerns from the analysis of mainly micro-economic short-term problems to the analysis of macroeconomic long-term problems. Great Depression enforced the necessity of the ***dynamic macroeconomic processes approach***.

The first and most significant reaction of the economics' adaptation to such requirements belongs to the British economist ***J. M. Keynes***. For the purpose of theoretical support of the necessity of state intervention in the economy as a corrective and stabilizing factor in the normal course of economic activity and in order to substantiate tools of this intervention, Keynes – in his famous "General Theory" – ***develops a model of aggregate supply and demand based on economic realities of that time*** and chiefly on *static analysis*. Just after the Second World War, the *synthesis per se of the macroeconomic approach and dynamic approach*, embodied in neo-Keynesians initially and after that in other economists has been realized theoretically [3].

Concerns of economists in this field have led to different views on the economic growth concepts. Thus, the American economist ***S. Kuznets considers the economic growth*** of a country as "an increase in its capacity to provide with the expanding number of different economic goods; this capacity is based on necessary technological and institutional

fiind bazată pe adaptările tehnologice şi instituţionale necesare" [4].

J. Marie Albertini ***defineşte creşterea economică*** drept "un ansamblu de fenomene şi schimbări structurale, care însoţesc îmbunătăţirea performanţelor cantitative ale economiei" [5].

Alţi economişti înţeleg prin ***creşterea economică*** sporirea venitului pe locuitor, determinată în mod obişnuit prin raportarea venitului naţional sau a produsului intern brut la populaţie. După părerea economistului francez ***Fr. Perroux,*** *numai sporul cantitativ pe termen lung constituie* ***creştere economică,*** cel pe termen scurt definind *expansiunea.*

Creşterea economică reflectă, deci, o evoluţie pozitivă, ascendentă a economiei, pe termen mediu şi lung, evoluţie care nu exclude existenţa unor oscilaţii conjuncturale sau chiar a unor regrese economice temporare.

În opinia unor autori, *creşterea economică este sinonimă cu dezvoltarea economică.* Marea majoritate a economiştilor consideră, însă, că *aceste concepte nu trebuie opuse unul altuia, dar nici suprapuse în totalitate.* Astfel, deşi cele două concepte au unele elemente de interferenţă (ambele sunt procese evolutive, au la bază combinarea şi utilizarea aceloraşi factori, finalitatea socială a ambelor procese o constituie îmbunătăţirea calităţii vieţii oamenilor etc.), ele au o sferă de cuprindere diferită. Dacă *sfera de cuprindere a creşterii economice* o constituie ***sporirea cantitativă a economiei naţionale,*** a rezultatelor economice ale acesteia prin VN sau PIB pe locuitor, în schimb, *sfera de cuprindere a dezvoltării economice* ***o constituie şi modificările calitative în structura economiei naţionale***: tehnologică, interramuri, economico-socială, organizaţională, teritorială etc., precum şi în nivelul de viaţă al oamenilor.

În concluzie, ***dezvoltarea economico-socială*** reflectă multitudinea aspectelor ***cantitative şi calitative*** interdependente, proprii evoluţiei societăţii, iar ***creşterea economică*** este percepută ***mai mult ca modificări cantitative*** ale dinamicii activităţii economice.

Dezvoltarea economică reliefează ansamblul transformărilor cantitative şi structural-calitative ce au loc în cadrul vieţii economico-sociale, al mecanismului economic, inclusiv în modul de viaţă şi de gândire al oamenilor.

Conceptelor de creştere economică şi dezvoltare economică li se asociază şi ***conceptul de progres economic.*** Acesta evidenţiază sensul şi specificul dezvoltării din fiecare etapă în comparaţie cu etapele anterioare şi constituie suportul unei viziuni optimiste asupra destinului omenirii [3].

Creşterea economic constă în sporirea rezultatelor activităţii economice la nivel macroeconomic şi *se exprimă prin* ritmul de creştere a indicatorilor macroeconomici (PIB, PNB, VN). Frecvent, variaţia acestor indicatori este corelată cu *evoluţia demografică.*

Creşterea PIB potenţial este un ***proces pe termen lung*** şi constă în creşterea producţiei potenţiale. ***PIB potenţial*** este acel volum al producţiei pentru care capacitatea de producţie este deplin utilizată. *Creşterea PIB* potenţial este echivalentă cu creşterea capacităţii de

adjustments" [4].

J. Marie Albertini ***defines the economic growth*** as "a set of phenomena and structural changes that accompany the improvement of a quantitative performance of the economy" [5].

Other economists mean by the ***economic growth*** the raise of per capita income, usually determined by dividing of a national income or GDP to population. According to the French economist ***Fr. Perroux***, *only the long-term quantitative rise is the* ***economic growth***, but the short-term one defines the *expansion*.

Thus, ***the economic growth reflects*** a medium- and long-term positive increasing development of the economy, a trend, which does not exclude the existence of cyclical fluctuations or even temporary economic reversals.

According to some authors, th*e economic growth is synonymous with the economic development*. However, most economists consider that *these concepts should not be opposed to each other, but they are not completely overlapping*. Thus, although these two concepts have some elements of interference (both of them are evolutionary processes, based on combining and using the same factors; the social purpose of both processes is to improve people's quality of life, etc.), they are different in scope. While *the scope of economic growth* is the ***quantitative increase of the national economy*** and its economic performance of National Income or GDP per capita, the *scope of economic development* consists also of the ***qualitative changes of the national economy's structure***: technological, inter-branch, economic, social, organizational, territorial, etc., as well as changes in people's living standards.

In conclusion, ***economic and social development*** reflects multitude of interrelated ***quantitative and qualitative*** aspects, peculiar to the society's evolution, while ***the economic growth*** is perceived ***more as quantitative changes*** of the economic activity's dynamics.

The economic development outlines the totality of quantitative and structural-qualitative changes, which take place in economic and social life, in the economic mechanism, including lifestyle and thinking of people.

The concept of the economic progress also associates with the concepts of the economic growth and economic development. It highlights purpose and the development specific of each stage compared with earlier stages, and makes the support of an optimistic view upon the mankind's destiny [3].

The economic growth includes the increase of the economic activities' results at the macroeconomic level and is expressed by the growth rate of macroeconomic indicators (GDP, GNP, National Income). Frequently, these showings' changes correlate with the demographic evolution.

Growth of the potential GDP is a ***long term process***, consisting of the potential production's growth. The ***potential GDP*** is that volume of production for which the production capacity is fully utilized. *Growth of the potential GDP* is equivalent to growth of the production

producţie la nivel naţional şi este un *rezultat al investiţiilor* efectuate.

Creşterea economică este determinată de ***factori direcţi şi indirecţi***:

- direcţi:

- creşterea populaţiei active;
- "investiţiile" în capitalul uman;
- creşterea volumului capitalului utilizat;
- schimbările tehnologice;

- indirecţi:

- instituţiile (instituţiile financiare, administraţiile private etc.);
- guvernul.

Creşterea economică pe termen lung are <u>două surse importante:</u>

- creşterea cantitativă a factorilor de producţie utilizaţi şi aceasta poartă denumirea de ***creştere economică extensivă;***

- creşterea calitativă a factorilor, adică creşterea ***eficienţei*** utilizării factorilor de producţie ***(a productivităţii acestora)***; rezultatul este creşterea economică ***intensivă.***

<u>Descrierea creşterii economice</u> se realizează cu ajutorul *funcţiei de producţie:*

PIB = f (muncă, capital, progres tehnic) (1)

Aşadar, *creşterea economică derivă din cantitatea şi calitatea factorului muncă*, existent într-o ţară care poate determina o *creştere economică sănătoasă numai* în condiţiile în care se înregistrează şi o ***creştere a stocului de capital.*** Altfel, creşterea cantităţii de muncă utilizată în condiţiile în care stocul de capital rămâne constant determină utilizarea factorilor de producţie cu o eficienţă din ce în ce mai mică, ceea ce determină o scădere a producţiei pe locuitor.

Calitatea factorului uman se refera atât la calificare, gradul de cultură, dar şi la starea de sănătate a populaţiei, la longevitatea acesteia.

Progresul tehnic, denumit în modelele economice consacrate (cel al lui Robert Solow şi cele care au urmat acestuia) ***factor rezidual***, este în prezent unul dintre cei mai importanţi factori ai creşterii economice, fiind o sursă importantă a creşterii productivităţii factorilor de producţie şi, deci, *a creşterii economice intensive* [2].

<u>Teoria creşterii economice este una care vizează pe termen lung</u>, iar punctul de pornire este reprezentat de funcţia de producţie.

Teoria clasică a creşterii economice a fost dezvoltată de Smith, Ricardo şi Malthus. Ea se bazează pe legea randamentelor descrescătoare şi descrie evoluţia economiei în condiţiile în care pământul este o resursă limitată, iar populaţia este în creştere. În aceste condiţii, Malthus a opinat că populaţia este condamnată să trăiască la nivelul de subzistenţă. Legea randamentelor descrescătoare avea ca rezultat faptul că, atunci când pământul este limitat, creşterea populaţiei determină reducerea salariilor la nivelul la care numărul populaţiei rămâne constant. *Clasicii au omis aportul progresului tehnic la creşterea economică.*

Keynesismul consideră că venitul naţional creşte pe seama creşterii ***cererii agregate.*** Precursorii lui Keynes s-au

capacity at national level and is a result of the fulfilled *investments*.

Economic growth is determined by the following ***direct and indirect factors***:

- direct:

- growth of the active population;
- „investments" in human capital;
- growth of the volume of the used capital;
- technological changes;

- indirect:

- institutions (financial institutions, private administrations, etc.);
- government.

Long-term economic growth has <u>two important sources</u>:

- ***quantitative increase of the used production factors***, and this is called an ***extensive economic growth***;

- ***qualitative growth of factors***, that is the increase of the ***efficiency*** of production factors' use (***i.e. their productivity***); the result presents an ***intensive*** economic growth.

<u>Description of the economic growth</u> is achieved by means of the *production function*:

GDP = f (labour, capital, technical progress) (1)

Thus, the *economic growth derives from the quantity and the quality of the existing labour factor* of a country, which may determine a *healthy economic growth* only in conditions of simultaneous ***increase in capital stock***. Otherwise, growth of a used labour quantity in conditions in which capital stock remains constant, determines the increasingly smaller efficiency of use of production factors, resulting in a decrease in production per capita.

Quality of the human factor refers to skills, level of culture and also to health and longevity of the population.

Technical progress, called "***the residual factor***" in conventional economic models (that of Robert Solow and followers), is currently one of the most important factors of the economic growth, being an important source of growth of the production factors' productivity, ergo *intensive economic growth* [2].

<u>Economic growth theory aims at a long term period</u>; but the starting point is the production function.

Classical economic growth theory was developed by Smith, Ricardo and Malthus. It is based on the law of decreasing returns and describes the economy's evolution in conditions of the land being a limited resource, while the population is in increase. In these circumstances, Malthus opined that the population is condemned to live at a subsistence level. The Law of Diminishing Returns resulted in a fact that when the land is limited, population growth reduces wages to the level of the population remaining constant. *The Classics omitted the contribution of a technical progress to the economic growth*.

Keynesianism believes that the national income grows while the ***aggregate demand*** increases. Keynes's precursors were concerned about the <u>stability of</u>

preocupat de stabilitatea activităţii economice şi de reducerea şomajului. Ei au subliniat *rolul major al investiţiilor*, privite ca acumulare de capital şi ca o componentă a cererii agregate. *Investiţiile* au rolul hotărâtor în creşterea venitului naţional şi, deci, a producţiei naţionale.

Teoria neoclasică introduce, ca *variabilă exogenă, progresul tehnic*. Se menţine *rolul important al investiţiilor* (care au ca rezultat creşterea înzestrării tehnice a muncii) şi al creşterii cantităţii forţei de muncă utilizate.

Noua teorie a creşterii consideră ***progresul tehnic*** a fi o *variabilă endogenă. Investiţiile* nu constau în reproducerea aceloraşi bunuri, ci în producerea de utilaje, maşini etc., care incorporează în ele *cunoştinţele* acumulate de oameni. De asemenea, se ia în considerare şi faptul că *randamentul social este superior randamentului privat*, determinând, astfel, externalităţi *tehnologice pozitive* şi, deci, ***creşterea productivităţii***.

Noua teorie consideră că incorporarea cunoştinţelor are loc prin ***două căi***:

- învăţare prin practică, în sensul că oamenii incorporează experienţa acumulată în elementele de capital;
- invenţiile, schimbările tehnologice fiind procese sistematice.

Teoria economică prevede că sunt importante următoarele ***aspecte ale inovării:***

- Este foarte complex.
- *Inovaţiile* se concentrează în anumite ţări, care au devenit *exportatoare de cunoştinţe.*
- *Difuziunea inovaţiilor este costisitoare,* pentru că oamenii au o rezistentă mare la schimbare, iar apărarea drepturilor de proprietate intelectuală necesită eforturi deosebite.
- *Structura pieţei şi a economiei influenţează inovaţiile*, pentru că, de exemplu, o economie concentrată pe ramurile industriale apropiate de sectorul primar cunoaşte o evoluţie tehnologică inferioară economiilor în care sectorul terţiar şi quaternar sunt în proces de maturizare.
- *Inovaţiile – strategie competitivă.* Unele întreprinderi au activităţi sistematice de cercetare pentru a crea noi produse sau noi tehnologii (care să le dea un avantaj de cost).

Teoriile randamentelor de scară crescătoare consideră că, iniţial, *investiţiile cu grad mare de noutate necesită costuri foarte mari (de asemenea şi riscuri mari)* şi, ca regulă, consumatorii sunt reticenţi la produsele cu acelaşi grad de noutate [2].

Limitele creşterii şi dezvoltarea durabilă

Clubul de la Roma (1970), luând act de epuizarea rapidă a resurselor natural, a propus ca rezultatele economice absolute să sporească în aceeaşi măsură cu populaţia totală, astfel încât *rezultatele pe locuitor să rămână constante*. Aceasta este cunoscută ca fiind ***creşterea economică zero.*** Susţinătorii creşterii economice zero considerau că, în planul politicii economice, aceasta ar fi singura reacţie raţională pentru prezervarea resurselor pe un termen cît mai lung.

În ***raportul Brundtland,*** intitulat „Viitorul nostru comun”, prezentat la Conferinţa ONU de la ***Rio de Janeiro din iunie 1992***, se afirma că ***„dezvoltarea durabilă*** este

economic activity and the unemployment’s reduction. They emphasized the *major role of investments*, considered as a capital’s accumulation and as the aggregate demand’s component. *Investments* play a crucial role in a national income’s growth and, therefore, in domestic production.

Neoclassical theory introduces the *technical progress as an exogenous variable*. The *important role of the investments* (resulted in increased technical equipping of labor) and growth of using labor amount are maintained.

New theory of growth considers ***technical progress*** as an *endogenous variable*. *Investments* are not to reproduce the same goods, but to produce tools, machinery, etc., which incorporate *knowledge* accumulated by people. Also, the fact, that the *social productivity is higher than the private one*, is taken into consideration, which determines *positive technological externalities* and, thus, ***productivity growth***.

The new theory believes that the incorporation of knowledge takes place in ***two ways:***

- learning by doing in practice, i.e. people incorporate the accumulated experience in capital elements;
- inventions, technological change as systematic processes.

Economic theory states that the following ***aspects of innovation*** are important:

- It is very complex.
- *Innovations* are concentrated in certain countries, which have become *exporters of knowledge*.
- *Diffusion of innovation is an expensive one*, because people are of high resistance to change, and intellectual property rights protection requires particular efforts.
- *Structure of the market and economy influence innovations*, because, for example, an economy focused on primary sector industries experiences the inferior technology evolution, compared with the economies that tertiary and quaternary are in the process of maturation.
- *Innovations form the competitive strategy*. Some companies carry out systematic research activities to create new products or new technologies (which give them a cost advantage).

Theories of increasing returns to scale consider that the initially *investments of high innovation rate require very high costs (and also high risk)* and, as a rule, consumers are reluctant to products with the same innovation rate [2].

Growth Limits and Sustainable Development

The Club of Rome (1970), noting the rapid depletion of natural resources has proposed to increase the absolute economic results equally to the total population's growth, so as per *capita results remain constant*. This is known as ***zero economic growth***. Supporters of the zero economic growth believed that it would be the only rational response in order to preserve resources for the longest period of time in terms of economic policy.

The Brundtland Report, entitled "Our Common Future", presented at the UN Conference in ***Rio de Janeiro in June 1992***, stated that "***the sustainable development*** is designed in view of reconciliation between economy and the environment, a new

concepută în viziunea reconcilierii dintre economie şi mediul înconjurător, pe o nouă cale de dezvoltare care să susţină progresul uman, nu numai în câteva locuri şi pentru câţiva ani, ci pentru întreaga planetă şi pentru un viitor îndelungat" . Corespunzător viziunii raportului Brundtland, ***dezvoltarea durabilă (sustainable development)*** este un gen nou de strategie umană ce răspunde necesităţilor prezentului, fără a compromite posibilităţile de satisfacere a trebuinţelor generaţiilor viitoare.

Punctul de vedere larg acceptat este de ***dezvoltare durabilă sau viabilă, sustenabilă,*** în cadrul căreia se urmăreşte interacţiunea *compatibilităţii a patru sisteme:* economic, uman, ambiental şi tehnologic, astfel încât să se asigure satisfacerea nevoilor prezentului fără a compromite capacitatea generaţiilor viitoare de a-şi asigura propriile nevoi. Pentru realizarea condiţiei de compatibilitate a celor 4 sisteme care se intercondiţionează, ***strategia dezvoltării durabile include***, ca element esenţial, indispensabil, *simultanietatea progresului în toate cele patru dimensiuni.*

Pornind de la ***cinci factori*** care se interinfluentează în procesul dezvoltării – populaţia, resursele naturale şi mediul natural, producerea şi poluarea, ***strategia dezvoltării durabile îşi propune*** să găsească criteriile cele mai adecvate de optimizare a raportului nevoi – resurse, obiective de atins – mijloace necesare, pe baza *compatibilităţilor* lor reciproce, în timp şi spaţiu. Este vorba de a concepe şi realiza un asemenea ***mediu economic*** care, prin intrările şi ieşirile sale, să se afle într-o *compatibilitate* directă, dinamică cu mediul natural, dar şi cu nevoile şi interesele generaţiilor prezente şi viitoare.

De aici, decurge că ***dezvoltarea durabilă este definită*** de o dimensiune naturală – în sensul că există numai atâta vreme, cît mediul creat de om este compatibil cu mediul natural; o dimensiune economică, bazată pe competitivitate concurenţială; o dimensiune social-umană – în sensul că toate ieşirile din mediul creat de om trebuie să răspundă direct nevoilor şi intereselor prezente şi viitoare ale generaţiilor care coexistă şi se succed; o dimensiune naţional-statală, regională şi mondială – în sensul compatibilităţii criteriilor de optimizare, atât pe plan naţional, cît şi la nivel regional sau global-mondial.

Aşadar, conceptul de ***dezvoltare durabilă***, ca şi strategia sa de realizare, pun problema omului şi, în general, a colectivităţii umane, din perspectivele timpului şi spaţiului. Asemenea perspective, pe care trebuie să le integreze dezvoltarea durabilă, depind de cultura omului, de existenţa sa din trecut, de actualitate şi dificultatea problemelor cu care se confruntă la fiecare nivel, de gradul de dezvoltare şi incorporare a cuceririlor ştiinţei şi tehnicii, de strategiile naţionale şi internaţionale de dezvoltare.

Fără să neglijeze aspectele concrete ale vieţii de zi cu zi, dezvoltarea durabilă, prin abordarea interdependentă a celor ***cinci probleme*** cu care se confruntă actualele strategii de dezvoltare, încearcă să conceapă scenarii de urmat, în cadrul cărora viitorul să-şi găsească un loc din ce în ce mai bun şi mai sigur în prezentul pe care îl trăim. Cele ***patru dimensiuni*** conferă ***modelului viitor de dezvoltare*** caracterul de ***uman-durabil.***

Prin răspunsul care trebuie dat la tendinţele care se

development path to support human progress not only in some places and for some years, but for the entire planet and for distant future". According to the Brundtland report's vision, ***the sustainable development*** is a new type of human strategy, which meets the needs of the present, without compromising of opportunities of satisfaction of the future generations' needs.

Widely accepted point of view concerns ***durable or viable, sustainable development***, in which it seeks the *compatibility interaction of four systems*: economic, human, environmental and technological, in order to ensure satisfaction of needs of the present without compromising the ability of future generations to meet their own needs. In order to achieve the condition of the 4 interrelated systems' compatibility, ***the sustainable development strategy includes*** *simultaneous progress in all four dimensions* as an essential and indispensable element.

Based on ***five factors***, interacting in the process of development – population, natural resources and natural environment, production and pollution – ***the sustainable development's strategy aims*** to find the most appropriate criteria to optimize needs-resources ratio and goals to achieve-necessary funds ratio, based on their mutual *compatibility* in time and space. It is about to design and implement the similar ***economic environment***, which is to be, by its inputs and outputs, in a direct and dynamic compatibility with the natural environment and the needs and interests of present and future generations.

Hence, ***the durable development is defined*** as the natural dimension – meaning that it exists as long as man-made environment is compatible with the natural environment; an economic dimension, based on competitive competitiveness; social and human dimension – in the sense that all exits from man-made environment must directly answer to the needs and interests of present and future generations that coexist and succeed; a national-state dimension, regional and global – in terms of compatibility of optimization's criteria, both on national level and at regional or global levels.

Thus, the concept of ***sustainable development***, as well as the strategy of achieving it, put the problem of human and, generally, the human community, from the perspectives of time and space. Such perspectives, that sustainable development needs to integrate depend on human culture, his existence in past and the actuality and difficulty of current problems faced at each level, depend of the level of development and incorporation of the achievements of science and technology, the national and international development's strategies.

Without neglecting the practical aspects of daily life, sustainable development by interdependence approach of the ***five current issues*** that are facing the actual development strategies, attempt to conceive scenarios that can be followed in which the future can find a better and safer place in the present we live. Those ***four dimensions*** gives ***a human sustainable*** character to the ***future development model***.

The answer to be given to trends that show – rapid

manifestă – creşterea rapidă a populaţiei, industrializarea accelerată, subnutriţia larg răspândită, dispariţia unor resurse care nu se refac şi un mediu natural în curs de deteriorare, ***dezvoltarea uman-durabilă îşi propune*** să creeze, în timp si spaţiu, condiţiile depăşirii limitelor progresului prin progresul limitelor, ***atât cantitativ, cît şi calitativ,*** de pe poziţia omului, a compatibilităţii mediului creat de el cu mediul natural, a intereselor generaţiilor în timp şi spaţiu.

Comparativ cu dezvoltarea de pană acum, ***viziunea dezvoltării uman-durabile integrează următoarele exigenţe majore*** la nivelul tuturor economiilor naţionale şi ale sistemului global al economiei mondiale:

a) un comportament fundamental, revizuit esenţial, ca modalitate directă de luptă cu restricţiile obiective şi subiective ale dezvoltării şi de colaborarea cu mediul natural;

b) îmbunătăţirea substanţială, în termeni absoluţi şi relativi, a dezvoltării din ţările în curs de dezvoltare, în raport cu statele dezvoltate economic ale lumii;

c) o planificare strategică, cu elemente specifice şi comune, aflate în compatibilitate directă, atât în plan naţional, cît şi internaţional;

d) atingerea unei stări raţionale şi durabile, în condiţiile tradiţiilor, educaţiei şi activităţilor curente, ale intereselor imediate va face transformarea (tranziţia) disputată şi lentă, succesul fiind asigurat de reala înţelegere a condiţiei umane, în acest context de schimbări radicale;

e) prin trecerea la dezvoltarea durabilă, noi sperăm să realizăm cum putem crea, prin acest proces complex şi de durată, un prezent într-un viitor din ce în ce mai sigur;

f) în acest proces fundamental, este esenţial ca ştiinţa să ajute omul să se cerceteze pe sine – sub aspectul obiectivelor şi valorilor sale, la fel de mult precum doreşte să cerceteze lumea pe care vrea să o schimbe;

g) în acest proces complex, de mare întindere si dificultate, cheia dezvoltării durabile nu este numai pentru a supravieţui specia umana, ci, chiar mai mult, dacă poate supravieţui fără a cădea într-o stare de existentă lipsită de orice valoare.

În esenţă, ***dezvoltarea uman-durabilă este definită*** de următoarele ***elemente*** mai importante:

1. Compatibilitatea permanentă şi sigură a mediului creat de om cu mediul natural.

2. Egalitatea şanselor generaţiilor care coexistă şi se succed în timp şi spaţiu.

3. Interpretarea prezentului prin prisma viitorului, sub forma introducerii ca ***scop al dezvoltării durabile*** securitatea ecologică în locul maximizării profitului.

4. Introducerea compatibilităţii strategiilor naţionale de dezvoltare ca urmare a interdependentelor, tot mai puternice, în plan geoeconomic si ecologic.

5. Mutarea centrului de greutate în asigurarea bunăstării generale, ***de la cantitatea şi intensitatea creşterii economice, la calitatea acesteia.***

6. Capitalul ecologic (natural) se află în interdependenţă şi se integrează organic cu capitalul creat de om, cu capitalul uman (cultural), în cadrul unei categorii globale ce îşi redefineşte obiectivele economice şi sociale şi îşi extinde orizontul de cuprindere în timp şi spaţiu.

population growth, accelerated industrialization, widespread malnutrition, loss of resources that not recover and a deteriorating natural environment, ***sustainable human development*** aims to create, in time and space, requirements of exceeded the limits of progress, through limits' progress, ***both quantitatively and qualitatively***, from the human position, of the environment compatibility with the natural environment, the interests of generations in time and space.

Compared with the development so far, ***the vision of human sustainable development, integrates the following major requirements***, in all national economies and the global system of world economy:

a) a fundamental conduct, essential reviewed, as a direct way of fighting the objective and subjective restrictions of development and collaboration with the natural environment;

b) substantial improvement, in absolute and relative terms, of the development of developing countries in relation to economically developed countries of the world;

c) strategic planning, with specific and common elements, in direct compatibility, both nationally and internationally;

d) achieve a rational and sustainable state, according to tradition, education and current activities of the immediate interests will make the transformation (transition) disputed and slow, success being assured of real understanding of the human condition, in this context of radical changes;

e) through the transition to sustainable development, we hope to realize how to create through this complex and lengthy process, a present in a future increasingly safer;

f) in this fundamental process is essential that science help men to examine themselves – in terms of its objectives and values, just as he is willing to explore the world that he want to change;

g) in this complex, high expanse and difficult process, the key to sustainable development is not only the human species to survive, but even more, if you can survive without falling into a state of being worthless.

In essence, ***sustainable human development***, is defined by the following major ***elements***:

1. The permanent and secure environment's compatibility created by humans with the natural environment.

2. Equal opportunities of generations that coexist and succeed in time and space.

3. Interpreting the present in terms of the future, as the introduction of ***sustainable development aimed*** at ecological security in place of maximizing profit.

4. Introduction of compatibility of national development strategies because of interdependencies, more powerful, in geo-economic and environmental plan.

5. Moving the center of gravity in the general welfare, from the amount and intensity of economic growth to it quality.

6. Ecological capital (natural) are interdependent and

7. Trecerea la o ***nouă strategie*** cu faţă natural-umană, în care obiectivele dezvoltării economice şi sociale să fie subordonate deopotrivă însănătoşirii omului şi mediului natural, în timp şi spaţiu.

Pornind de la necesitatea realizării acestor componente, ***noua strategie a dezvoltării durabile îşi propune*** să surprindă ***schimbarea tipului de creştere economică***, controlul poluării, crearea unui cadru instituţional şi legislativ adecvat lor şi eficace, sistemul educaţional în măsură să anticipeze şi să aprofundeze cunoştinţele, sistemul de instrumente economice care să prevină, să protejeze şi să asigure resursele rare, sistemul de indicatori specifici, după care să aprecieze ***calitatea dezvoltării*** şi vieţii oamenilor [2].

Pentru a diminua diversele contraste şi pentru a asigura o dezvoltare globală echilibrată, de-a lungul timpului au fost elaborate o serie de strategii şi concepte care pun accentul pe procesul creşterii economice, proces considerat ca fiind bază a progresului în toate domeniile. Dacă ***modelele tradiţionale de creştere economică*** erau orientate spre dezvoltarea şi amplificarea avuţiei create astfel încât să fie asigurate premisele pentru creşterea nivelului de trai sau, altfel spus, ***aveau o orientare predominat cantitativă***, noile abordări ale creşterii trebuie să fie ***predominant calitative***, ceea ce însemnă că procesul de creştere trebuie să deservească predominant dimensiunile umane, sociale şi cele referitoare la mediul înconjurător. ***Dezvoltarea*** trebuie să conducă la îmbunătăţirea calităţii vieţii oamenilor şi la extinderea abilităţilor lor de a-şi modela propriul viitor. Pornind de la aceste considerente, ***a fost definit conceptul de „dezvoltarea umană”*** în primul Raport mondial asupra dezvoltării umane elaborat şi publicat în 1990 de către Programul Naţiunilor Unite pentru Dezvoltare (PNUD).

În anul 2000 a fost publicată, sub egida Băncii Mondiale şi sub coordonarea lui Vinod Thomas, vicepreşedinte al Băncii Mondiale şi director al Institutului Băncii Mondiale, lucrarea ***„Calitatea creşterii”***. În această lucrare se subliniază ***importanţa dimensiunii calitative a creşterii economice***, afirmându-se că dezvoltarea este mai bine deservită atunci când ***calitatea şi cantitatea creşterii*** se împletesc şi când procesul se axează pe dimensiunile umane, sociale, precum şi pe cele referitoare la mediul înconjurător şi la guvernare [6].

Creşterea şi dezvoltarea economică reprezintă fenomene interdependente. Aceasta nu înseamnă însă că orice creştere economică amplifică dezvoltarea reală şi contribuie automat la îmbunătăţirea condiţiilor generale de viaţă şi civilizaţie.

În acest sens, ***“Raportul asupra dezvoltării umane”*** elaborat de Programul Naţiunilor Unite pentru Dezvoltare ***(PNUD)*** în anul 1996, ***defineşte cinci tipuri negative de creştere economică***:

• creştere economică fără crearea de noi locuri de muncă;

• creştere economică simultană cu accentuarea inegalităţilor sociale şi de venit;

• creştere economică neînsoţită de o dezvoltare a climatului şi instituţiilor democraţiei;

• creştere economică însoţită de pierderea identităţii culturale;

• creştere economică realizată în condiţiile diminuării

organically integrated with man-created capital, with human capital (cultural), within a global category that redefines its economic and social objectives and expand their horizon in time and space.

7. Transition to ***a new*** natural-human ***strategy***, where the economic and social objectives should be subordinated both healing human and natural environment, in time and space.

Starting from the need of realization of these components, the ***new sustainable development strategy*** aims to capture ***the change of the type of growth***, pollution control, creating an institutional and legal framework appropriate and effective, an education system able to anticipate and to deepen knowledge, a system of economic instruments to prevent, protect and ensure scarce resources, a system of specific indicators by which to assess the ***quality of development*** and life of people [2].

To reduce various contrasts and to ensure a balanced global development, over time were developed a number of strategies and concepts that focus on the economic growth process, considered basic to progress in all areas.

If ***traditional growth models*** were oriented at developing and enhancing created wealth, in order to secure premises for raising living standards or, in other words, ***had a predominantly quantitative orientation***, new approaches must be ***predominantly qualitative*** growth, which means that the increase process should serve predominantly the human, social dimensions, and related to the environment.

The development should lead to improvement of living standards and expanding their ability to shape their own future. Based on these considerations, ***was defined the concept of "human development"*** in the first global Human Development Report prepared and published in 1990 by the United Nations Development Programme (UNDP).

In 2000 was published under the World Bank and coordinated by Vinod Thomas, World Bank Vice President and Director of the World Bank Institute, the work of "***Quality growth".*** This paper emphasizes ***the importance of the qualitative growth***, claiming that development is best served when ***the quality and quantity*** of growth are intertwined and when the process is focus on human dimensions, social, and those related to environment and government [6]

Economic growth and development are interdependent phenomena. This does not mean that any real development and growth enhances automatically and contribute to improving the general conditions of life and civilization.

In this sense, ***"The Human Development Report"*** prepared by United Nations Development Programme (***UNDP***) in 1996 ***defines five types of negative economic growth***:

• economic growth without creating new jobs;

•simultaneous economic growth with the accentuated social and income inequalities;

• economic growth unaccompanied by a development of climate and democratic institutions;

resurselor necesare satisfacerii trebuinţelor generaţiilor viitoare.

Aceste situaţii evidenţiază faptul, că sporirea volumului producţiei pe locuitor nu se reflectă de la sine în creşterea nivelului de viaţă al populaţiei. Atunci când ritmul creşterii populaţiei devansează evoluţia producţiei, nu are loc nici măcar creşterea veniturilor pe locuitor, situaţie numită ***"creştere regresivă"*** sau ***"creştere negativă"***. Dacă, dimpotrivă, creşterea producţiei devansează creşterea demografică, avem de-a face cu o ***"creştere progresivă"***. În unele cazuri, însă, nici creşterea progresivă nu duce la sporirea avuţiei naţionale şi a venitului real pe locuitor. Este vorba despre ***"creşterea pauperizantă"***, care reflectă "situaţia în care degradarea termenilor de schimb (nivelul preţurilor produselor exportate este inferior nivelului preţurilor produselor importate) obligă ţările respective să producă şi să exporte mai mult fără a putea creşte importurile în aceeaşi măsură" [7].

Factorii şi tipurile creşterii economice

Principalii factori care asigură creşterea economică sunt: capitalul, rata investiţiilor (acumulării), bogăţiile naturale, volumul resurselor de muncă ocupate, volumul de cunoştinţe dobândite, organizarea producţiei, progresul tehnico-ştiinţific, capacitatea de absorbţie a pieţei interne, schimburile internaţionale etc.

Factorii creşterii economice pot fi grupaţi după mai multe criterii. Astfel, după modul de influenţare a creşterii economice, aceştia se grupează în: ***factori direcţi şi factori indirecţi***.

Factorii direcţi influenţează creşterea economică în mod direct, nemijlocit, în timp ce factorii indirecţi o influenţează mijlocit, prin intermediul celor dintâi (direcţi), amplificând sau diminuând efectele acestora. În categoria ***factorilor direcţi*** se includ: potenţialul uman, resursele naturale şi capitalul, iar în categoria factorilor indirecţi – ceilalţi factori menţionaţi.

Atât factorii direcţi, cît şi cei indirecţi prezintă două laturi: ***cantitativă,*** a volumului lor (volumul potenţialului uman, resurselor naturale, capitalului, investiţiilor, dimensiunile pieţei, volumul schimburilor economice internaţionale etc.) şi ***calitativă, a eficienţei folosirii lor*** *(productivitatea muncii, eficienţa utilizării resurselor naturale, randamentul capitalului, eficienţa schimburilor economice internaţionale etc.)* [8].

Într-o perioadă sau alta poate domina fie latura cantitativă, fie cea calitativă a factorilor creşterii economice. Atunci când sporirea indicatorilor macroeconomici (venitul naţional, produsul intern brut) este rezultatul influenţei preponderente a laturii cantitative, a extinderii utilizării factorilor de producţie, ***creşterea economică este de tip extensiv.*** În situaţia influenţei preponderente a laturilor ***calitative ale factorilor creşterii economice*** la sporul rezultatelor macroeconomice obţinute, ***creşterea economică este de tip intensiv.***

Creşterea economică de tip intensiv constituie suportul progresului economic în condiţiile contemporane. Acest tip de creştere caracterizează ţările dezvoltate, cu economie de piaţă. De exemplu, la începutul deceniului al şaptelea al secolului trecut, aportul factorilor extensivi în SUA reprezentau mai puţin de o treime, ceea ce oglindeşte

• economic growth accompanied by loss of cultural identity;

• economic growth achieved in terms of reduced needed resources required to satisfy the needs of future generations.

These cases show that the increased output per capita does not reflect itself in raising the living level of population. When population growth rate advance the production's evolution, there is not even increasing per capita income, a situation called ***"growth regression"*** or ***"negative growth"***.

If, conversely, increased production advance the demographic growth, we are dealing with a ***"progressive increase"***. In some cases, however, no progressive increase does not lead to increased national wealth and real income per capita. It's ***"impoverished growth"***, reflecting "where the terms of trade deterioration (the prices of exported products is lower than the price of imported goods) require that countries will produce and export more without increasing imports in the same measure" [7].

Factors and types of economic growth

The main factors that ensure economic growth are: capital, investment rate (accumulation), natural resources, the amount of employed labor resources, the knowledge acquired, the organization of production, scientific and technical progress, the absorption capacity of the internal market, international trade etc.

Growth factors can be grouped according to several criteria. Thus, according to the way of influencing economic growth, they are grouped into: ***direct factors and indirect factors***.

Direct factors influence economic growth directly, while indirect influencing factors mediated through those first (direct), amplifying or reducing their effects. The category of ***direct factors*** include: human potential, natural resources and capital, and indirect factors other factors mentioned category.

Factors both direct and indirect ones has two sides: ***quantitative***, their volume (volume potential, natural resources, capital, investment, market size, volume of international economic exchanges, etc.). And ***quality, their efficiency use*** (*labor productivity, natural resource efficiency, capital efficiency, effectiveness of international economic exchanges, etc.)* [8].

One time or another may dominate either the side of quantitative or qualitative factors of economic growth. When macroeconomic indicators increase (national income, gross domestic product) is mainly the result of quantitative side influence, of extending the use of production factors, such ***growth is extensive***. If the prevailing influence is the ***qualitative aspect of growth factors***, to the increase macroeconomic results achieved, ***growth is intensive type***.

Economic growth of intensive type constitutes the support of economic progress in contemporary conditions. This type of growth characterize developed countries with market economies. For example, at the beginning of the seventh decade of last century, extensive input factors in the USA represented more than

caracterul preponderent intensiv al creşterii economice în această ţară.

Tipul de creştere intensiv succede, în principiu, cel extensiv. La graniţa dintre ele se situează ***tipul intermediar de creştere economică,*** în care laturile cantitative, respective, cele calitative au contribuţii relativ comparabile la obţinerea sporului de rezultate macroeconomice.

Creşterea extensivă şi cea de tip intermediar pot fi susţinute doar un timp limitat, datorită caracterului epuizabil şi greu regenerabil sau substituibil al unor resurse, a costurilor economice, ecologice şi sociale ridicate pe care le determină. Ele sunt, însă, etape ce trebuie parcurse pentru a realiza acele ***acumulări structurale şi calitative specifice creşterii intensive.***

Tipul intensiv de creştere economică este propriu economiilor avansate, cu o structură diversificată, capabilă de a genera şi absorbi progres tehnologic şi aflate într-un echilibru deja consolidat al cererii cu oferta de bunuri şi servicii. Economiile aflate în acest tip de creştere beneficiază, de regulă, de toate formele impactului favorabil al inovării, de efectele noilor tehnologii caracteristice economiei informatizate.

Periodizarea creşterii economice se poate face şi pe baza altor ***criterii***, cum sunt: tipul relaţiilor economico-sociale, nivelul de dezvoltare economică, gradul de participare la schimburile economice internaţionale.

În acest cadru, prezintă interes analiza făcută de economistul american W.W. Rostow în lucrarea "Stadiile creşterii economice", potrivit căreia, ***în dezvoltarea sa, orice ţară parcurge cinci stadii:***

● ***societatea tradiţională***, caracterizată printr-o structură economico-socială dominată de funcţiile productive limitate, în care agricultura stă la baza întregii vieţi economice, iar structurile sociale sunt determinate de proprietatea funciară;

● ***condiţiile prealabile ale demarajului***, stadiu al creşterii economice în care economia se află într-un proces de tranziţie; au loc schimbări importante în sectorul agricol, care conduc la creşterea productivităţii muncii ce face posibilă eliberarea unei părţi din populaţia agricolă şi consacrarea ei industrială; apar noi funcţii productive în industrie, iar schimburile stimulează acest dinamism;

● ***stadiul demarajului***, în cursul căruia societatea învinge obstacolele din calea unei creşteri economice susţinute. După Rostow, demarajul permite un sistem de creştere autonomă, autoîntreţinută, dar pentru atingerea acestui stadiu ***sunt necesare două condiţii*** esenţiale, şi anume: prima, o rată susţinută, înaltă a investiţiilor, şi a doua condiţie, crearea şi dezvoltarea de noi ramuri industriale, denumite motrice, care sporesc cererea de forţă de muncă şi încurajează creşterea cererii de bunuri manufacturiere şi de servicii;

● ***mişcarea către maturitate*** reprezintă stadiul în care se generalizează noile tehnici oportune în industriile motrice, cu certe consecinţe referitoare la capacitatea de generare şi de propagare a tehnologiei moderne în întreaga economie;

● ***stadiul consumului de masă***, în care economia atinge un asemenea potenţial productiv, pe baza căruia producţia bunurilor de consum durabile şi, mai ales, a serviciilor devin

one third, which reflects the most intensive growth character in this country.

Intensive type succeeds, in principle, the extensively. At the border between them lies ***intermediate type of growth***, where the quantitative sides, that the contributions were relatively comparable quality to achieve macroeconomic growth results.

Extensive growth and intermediate type can be supported only a limited time, because of finite and difficult renewable or substitutability of resources, economic costs, environmental and social high costs that they cause. They are but steps to be taken to achieve those specific ***structural and qualitative accumulation specific to intensive growth***.

The type of intensive growth is proper in advanced economies, with a diversified structure, able to generate and absorb technological progress and that are in an already consolidated balance of supply and demand of goods and services. Economies with this type of growth have usually favorable impact of all forms of innovation, the effects of new technology features computerized economy.

Periodization of economic growth may also be made on the base of other ***criteria***, such as: type of economic and social relations, economic development, participation in international economic exchanges.

In this framework, present interest the analysis made by the american economist W.W. Rostow in "Stage of economic growth", according to wich ***any country in its development go through five stages:***

● ***traditional society*** characterized by economic and social structure dominated by limited production functions, where the agriculture is the basis for the whole economic life, and social structures are determined by land ownership;

● ***prerequisites for start-up***, stage of growth when the economy is in a transition process; have important changes in agriculture, leading to increased productivity what makes it possible to release a part of the agricultural population and consecrate it to industrial; new productive features appear in industry and the trade stimulate this dynamism;

● ***start-up stage***, during which the company overcome obstacles to sustained economic growth. According Rostow, starting allows a system of autonomous growth, self-sustaining, but to reach this stage ***requires two essential conditions***, namely: first, a sustained high rate of investment, and the second condition, the creation and development of new industries, called driving, which increases labor demand and encourage increased demand for manufactured goods and services;

● ***move towards maturity*** is the stage where new opportune techniques in key drive industries are generalized, with clear consequences on the ability to generate and spread of modern technology throughout all economy;

● ***mass consumption stage***, where the economy reaches such a productive potential, on which the durables production of goods and especially of services

principalele sectoare ale economiei.

Din această analiză logico-istorică nu se poate deduce că există un model universal al evoluției economiei tuturor țărilor. Există zone întregi ale lumii în care nu se regăsesc fazele menționate, iar ultimele două stadii se întâlnesc într-un număr relativ mic de țări.

Pe baza cercetării evoluției ***tehnicilor utilizate şi a mutațiilor structurale***, A. Toffler consideră că are loc dezvoltarea economică a cunoscutelor faze sau "valuri". ***Noua civilizație***, apreciază A. Toffler, sfidează civilizația industrială tradițională; el aduce noi surse de energie regenerabile, mai diversificate, un nou mod de comportament al agenților economici, iar ***informația devine sursa principală de dezvoltare*** [9].

Teoriile moderne subliniază deplasarea de la economia bunurilor fizice la ***economia ideilor. Creşterea economică bazată pe informație, pe cunoaştere*** extinde nebănuit de mult frontiera posibilităților de producție, întrucât ideile nu sunt supuse aceloraşi restricții ca şi bunurile materiale, ele fiind practic nelimitate, spre deosebire de bunurile fizice, care nu pot fi utilizate simultan de mai multe persoane. ***Lărgirea cunoştințelor şi eficiența*** apar ca surse majore şi indică rolul ***cercetării, educației şi practicii ca surse*** importante ale creşterii producției [10].

Concluzii. La etapa actuală, dezvoltarea societății noastre poate fi asigurată doar de o creştere economică sustenabilă şi calitativă. Aceasta impune ***schimbarea a înseşi paradigmei de creştere economică şi de dezvoltare*** a Republicii Moldova – trecerea de la un model de creştere economică şi de dezvoltare bazat, cu preponderență, pe factori cantitativi la alt model, bazat, cu preponderență, pe factori calitativi, intensivi şi cu eficiență înaltă. Aceasta este condiția indispensabilă pentru asigurarea unei ***creşteri economice robuste, organice şi echilibrate.***

Fundamentarea necesității trecerii în Republica Moldova la noua ***paradigmă de creştere economică calitativă*** a implicat cercetarea: conținutului şi delimitărilor creşterii economice; limitelor creşterii şi dezvoltării umane durabile; factorilor, tipurilor şi periodizării creşterii economice etc. Lărgirea ***cunoştințelor şi eficiența*** apar ca surse majore şi indică rolul cercetării şi educației ca ***surse*** importante ale creşterii economice calitative.

become the key sectors of the economy.

From this logical-historical analysis can not be inferred that there is a universal model of economic development in all countries. There are whole areas of the world where those phases are not found and the last two stages are found in relatively few countries.

Based on research of ***development techniques and structural mutations***, A. Toffler believes that economic development takes place the known phases or "waves". ***The new civilization***, considers A. Toffler, defies traditional industrial civilization; it brings new sources of renewable energy, more diverse, a new way of behavior of economic agents, and ***information becomes the main source of development*** [9].

Modern theories emphasizes the movement from physical goods economy to the ***economy of ideas***. ***Economic growth based on information, knowledge*** extends far unsuspected production possibilities frontier because ideas are not subject to the same restrictions as material goods, which are virtually unlimited. Unlike physical goods that can not be used simultaneously by multiple people. ***Expanding the knowledge and efficiency*** appear as major sources and indicates the role of ***research, education and practice as important sources*** of output growth [10].

Conclusions. At present, our society's development can be ensured only by sustainable and qualitative economic growth. This requires ***changing of the paradigm of economic growth and development*** of the Republic of Moldova itself: the shift from the model of growth and development based mainly on quantitative factors to the other model, based mainly on qualitative intensive factors and high efficiency. This is vital for ensuring a ***robust, organic and balanced economic growth***.

The substantiation of the need of Moldova's transition to the new p***aradigm of qualitative economic growth*** involved the research of: content and boundaries of economic growth; limits of the growth and durable human development; factors, types and periodization of economic growth, etc. The expanding of ***knowledge and efficiency*** appears as major sources and indicates the role of research and education as important ***sources*** of qualitative economic growth.

Referințe bibliografice/References

1. http://www.timpul.org/ro/news/detail/remittances-by-exports-and-services.html
2. http://www.stiucum.com/economie/microeconomie-si-macroeconomie/Cresterea-economica95966.php
3. http://www.scribd.com/doc/25371977/Capitolul-15-Creşterea-Economică-Şi-Dezvoltarea- Durabilă
4. **Kuznets, S.** Economic Growth and Structure, Selected Essay, Heinemann Educational Books Ltd., London, 1966, pag. 6.
5. **Marie Albertini, J.** Les rouages de l'economie nationale, Paris, Les édition ouvrières, 1991.
6. http://store.ectap.ro/articole/116.pdf
7. **Coşea, M.,** Curs de economie, Ed. Tribuna Economică, Bucureşti, 2003, pag. 231.
8. **Dinu, M.; Cezar Mereuță,** Economia României: 1990-2000, Ed. Economică, Bucureşti, 2001, pag.18.
9. **Rostow, W.** Les etapes de la croissance de la economique, Paris, Edition du Seuil, 1963.
10. **Dornbusch, R.; Fisher, S.,** Macroeconomia, Sedona, Timişoara, 1997, pag. 551-553.

Recomandat spre publicare: 20.01.12

PROBLEMATICA ELABORĂRII SISTEMULUI DE INDICATORI STATISTICI ÎN DOMENIUL ŞTIINŢEI ŞI INOVĂRII ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Aurelia ŞUŞU-ŢURCAN, dr., conf. univ., AŞM

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

Crearea unui sistem informaţional statistic coerent în domeniul ştiinţei, inovării şi transferului tehnologic în Republica Moldova este o sarcină stringentă a societăţii.

Un astfel de sistem trebuie să fie fiabil şi comparabil, având la bază indicatori statistici relevanţi, atât pentru reflectarea situaţiei la nivel naţional, cît şi pentru efectuarea comparaţiilor internaţionale.

În acest articol este prezentată o analiză a sistemului statistic în domeniul ştiinţei, inovării şi transferului tehnologic şi este propusă o primă variantă de creare a acestui sistem în Moldova. Sunt analizate neajunsurile şi propuse căi de soluţionare a acestei probleme.

Cuvinte cheie: *evaluarea statistică, cercetare-dezvoltare, indicatorii de intrare, indicatori de ieşire, baza tehnico-materială a organizaţiilor ştiinţifice, personal din cercetare-dezvoltare, cheltuielile activităţii de cercetare-dezvoltare, lucrări publicate, brevete de invenţii, proprietate intelectuală.*

Introducere. Procesul creării unui sistem statistic în domeniul ştiinţei şi inovării atât în Rusia, cît şi în România a început în anii 1993-1994. Aceste ţări au recurs la ajutorul organizaţiilor internaţionale (EUROSTAT, OECD, UNESCO), dar şi acum au multe probleme la acest capitol. Problema principală constă în aceea că practica mondială a evaluării statistice a acestui domeniu vast nu este încă formată şi este în permanentă schimbare.

Din 2007, AŞM a venit cu iniţiativa de a crea un sistem statistic în domeniul ştiinţei, inovării şi transferului tehnologic. Dar crearea acestui sistem decurge cu paşi mărunţi. Rezolvarea acestei probleme în Republica Moldova necesită concentrarea eforturilor nu numai a specialiştilor naţionali, dar şi a experţilor internaţionali în domeniu.

Conţinutul de bază

Rezultatele cercetării. Evaluarea ştiinţei şi inovării şi comparabilitatea indicatorilor statistici pe plan internaţional reflectă competitivitatea ţării şi poziţia ei în domeniul ştiinţei, inovării şi difuzării noilor tehnologii. Mai buna înţelegere a factorilor care contribuie la succes în acest domeniu este ajutată de folosirea indicatorilor de referinţă, ca instrument de identificare a celor mai bune practici.

În conformitate cu aceste cerinţe, în 2007, a fost elaborat un sistem de indicatori statistici în domeniul ştiinţei şi inovării în Republica Moldova racordat la cerinţele internaţionale, ţinând cont de particularităţile naţionale, care a avut la bază:

- Studierea standardelor internaţionale privind măsurarea activităţilor ştiinţifice şi tehnologice şi proceselor de inovare în baza recomandărilor OECD, EUROSTAT, UNESCO (chestionarul UIS/S&T/2006);

PROBLEMS CREATING THE SYSTEM OF STATISTICAL INDICATORS IN SCIENCE AND INNOVATION IN REPUBLIC OF MOLDOVA

Aurelia ŞUŞU-ŢURCAN, PhD, associate prof., ASM

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

The set up of a coherent statistical information system in the science, technology and innovation area in Moldova is a task of the society that needs immediate action.

Such a system, would have to be trustful and comparable, being based on relevant statistical indicators, useful in analysing the national situation, as well as to make international comparisons.

This article analyzes the statistical system in the field of science, innovation and technology transfer and proposes the first version of such a system in Moldova. The article analyzes the drawbacks of such a system and proposes ways of improving them.

Key words: *statistical evaluation, research and development, indicators input, indicators output, personnel of research and development, expenditure of research and development, published works, invention patents, intellectual property.*

Introduction. The creation of the statistical system in science and innovation has begun in Russia and Romania in 1993-1994. Although they got the help of international organizations (EUROSTAT, OECD, UNESCO), their systems are still far from perfect. One explanation would be that on a global plan, the statistical evaluation of this sphere is constantly changing.

In 2007 ASM initiated the creation of such a system in the field of science, innovation and transfer of technology. But the process is slow going. An approach to solving this problem would be in using the expertise not only of national professionals in the area, but also that of international experts.

The basic content

Results of research. The evaluation of the science, innovation and comparability of statistics indicators on international background reflects country competitiveness and its position regarding the field of science, innovation and distribution of new technologies. Better comprehensions of the factors that contribute at the success in these fields are helped by using proper indicators like instruments of identification of the best practice.

In accordance with these requirements in Moldova in 2007 was elaborated a system of indicators adjusted with the international requirements, taking into account national particularities and was based on:

- Studying the international standards on measurement of scientific, technological activities and the innovation processes on the base of OECD, EUROSTAT, UNESCO recommendations;
- Studying the foreign experience (EU states, CSI);

➢Studierea experienței străine (în țările UE şi CSI);

➢Analiza statisticilor existente în RM.

În cadrul Biroului Național de Statistică, informația privind ştiința se obține prin următoarele formulare statistice:

➢„Activitatea de cercetare-dezvoltare" RAPORT STATISTIC nr. 1-ştiință;

➢„Activitatea de doctorat şi postdoctorat" RAPORT STATISTIC nr. 1-CŞ;

➢„Depunerea, implementarea şi utilizarea invențiilor şi propunerilor de raționalizare" RAPORT STATISTIC nr. 4-tn.

Această practică nu s-a modificat pe parcursul ultimilor ani. Statistica națională în domeniul ştiinței şi inovării are multe probleme. În primul rând, ceea ce ține de observarea statistică efectuată în rapoartele statistice existente – informația este destul de fragmentată. Lipseşte informația privind inovarea şi transferul tehnologic.

Astfel, este evidentă necesitatea creării sistemului informațional statistic în domeniul ştiinței, inovării şi transferului tehnologic în Republica Moldova. Un astfel de sistem trebuie să fie fiabil şi comparabil, să se bazeze pe indicatori statistici relevanți, atât pentru reflectarea situației la nivel național, cît şi pentru efectuarea comparațiilor internaționale.

Succesul în ceea ce priveşte elaborarea indicatorilor va depinde parțial de abilitatea de a îmbunătăți informațiile disponibile.

Astfel, se va oferi o privire generală asupra situației existente, pentru identificarea priorităților şi selectarea subiectelor asupra cărora să se focalizeze.

1. „ACTIVITATEA DE CERCETARE-DEZVOLTARE" RAPORT STATISTIC NR. 1-ŞTIINȚĂ

Activitatea de cercetare-dezvoltare este comensurată prin indicatori de resurse: personal şi cheltuieli, şi un indicator de rezultate – lucrările publicate.

INDICATORII DE RESURSE:

Personal

▪ Măsurarea datelor privind personalul: numărul de persoane efectiv la sfârşitul anului. Personalul din activitatea de cercetare-dezvoltare (fără cumularzi) este clasificat după ocupații (cercetători, tehnicieni, personal auxiliar şi alte categorii), după nivelul de instruire şi calificare, pe grupe de vârstă;

▪ Cercetătorii sunt grupați pe sexe şi domenii ştiințifice.

Cheltuieli de cercetare-dezvoltare

▪ Cheltuielile de cercetare-dezvoltare (cheltuielile din interiorul unității) sunt clasificate conform destinației (cheltuieli curente şi de capital), domeniilor ştiințifice şi conform surselor de finanțare (mijloace din buget, proprii, agenți economici, mijloacele unităților din învățământul superior, din străinătate, mijloacele sectorului privat necomercial şi alte surse).

▪ Cheltuielile curente de cercetare-dezvoltare includ: cheltuieli de personal, cheltuieli materiale şi altele, cele capitale – cheltuieli pentru achiziționarea de terenuri, construcția sau cumpărarea clădirilor, procurarea utilajului şi altor mijloace fixe şi altele.

▪ Cheltuielile curente de cercetare-dezvoltare sunt repartizate pe tipuri de cercetare şi domenii ştiințifice.

INDICATORII DE REZULTATE: ***Lucrări publicate***

➢Analyzing the existent statistics in Republic of Moldova.

At present, in the framework of National Bureau of Statistic, the information regarding science is obtained thought the following statistics wordings:

➢"Researching-development activity" STATISTIC REPORT nr.1-science;

➢"Doctoral and post-doctoral activities" STATISTIC REPORT nr.1-CS;

➢"Implementation, utilization of inventions and proposal of rationalization" STATISTIC REPORT nr.4-tn.

This practice has not changed over the years.

National statistics in science and innovation has many problems. Missing information on innovation and technology transfer. The existent statistics are much fragmentized.

In all the years of 2007 ASM came with the initiative to improve the statistical system in science and innovation.

Also we can mention the lack of information regarding innovation and technological transfer. Thus it is obvious the necessity of creation the statistical informational system in the domain of science, innovation and technological transfer in Republic of Moldova. Such a system should be viable and comparable, has to be based on the relevant statistic indicators both for reflecting the situation at the national level and international comparability.

The success related with the indicators elaboration will depend partial on the ability to improve the available information.

Thus it will be given a general look on the existent situation, for the further identifications of priorities and selections of the most important subjects.

1. "RESEARCHING-DEVELOPMENT ACTIVITY" STATISTIC REPORT NR.1-SCIENCE

Researching-development activity is measured though the indicators of resources: personnel and expenses and results indicator – published works.

INPUT INDICATORS:

Personnel

▪ The measurement of the dates regarding personnel: effective number of persons at the end of the year. The personnel from the researching-development activity (without pluralists) is qualified by occupations (researchers, technicians, auxiliary personnel and other categories), by the qualification and instruction level, on age groups;

▪ The researchers are grouped by sexes and scientific domains.

Researching-development expenses

▪ Researching-development expenses (expenses from the interior of unit) are classified by destination (current and capital expenses), by scientific domains and by source of financing (budget sources, own, economical agents, the sources of the high education units, from abroad, the sources of non-commercial private sector and other sources).

▪ Current researching-development expenses include: personnel expenses, material expenses and others, capital expenses – those for purchasing of lands, constructions, technologies and others.

▪ Current researching-development expenses are

(lucrările publicate de personalul ocupat în activitatea de cercetare-dezvoltare).

Pentru analiza activităţii de CD se utilizează următoarele SISTEME DE CLASIFICARE:

➢ **CLASIFICAREA INSTITUŢIONALĂ** – axată pe priorităţile caracteristice ale instituţiilor care efectuează activităţile CD şi care finanţează activităţile CD.

Clasificarea principală instituţională a eforturilor naţionale este cea pe sector (bazată pe clasificările activităţilor economice): sectorul antreprenoriat, sectorul de stat, sectorul învăţământului superior, sectorul privat necomercial.

➢ **DISTRIBUŢIA FUNCŢIONALĂ** – axată pe caracterul CD propriu-zis: tipul de CD (cercetare fundamentală, aplicată şi dezvoltare tehnologică); domenii ştiinţifice (ştiinţe naturale, tehnice, medicale, agricole, ştiinţe sociale şi umanistice).

2. „ACTIVITATEA DE DOCTORAT ŞI POSTDOCTORAT" RAPORT STATISTIC NR. 1-CŞ.

Indicatorii de bază ai activităţii de doctorat: numărul doctoranzilor admişi, numărul doctoranzilor la sfârşitul anului, numărul absolvenţilor, numărul absolvenţilor cu susţinerea tezei (în limitele termenului, indicat în ordinul de înmatriculare), numărul doctoranzilor plecaţi până la terminarea doctoratului, doctoranzii din alte ţări (cu specificarea ţării).

Doctoranzii sunt repartizaţi după sursa de finanţare (*doctoranzi cu finanţare bugetară şi pe bază de contract, cu achitarea taxei*), conform ramurilor de ştiinţă şi formelor de învăţământ (la zi, cu frecvenţă redusă), pe grupe de vârstă şi sexe.

Informaţia cu privire la doctoranzii din alte ţări (cu specificarea ţării) cuprinde: numărul doctoranzilor admişi, numărul absolvenţilor şi numărul doctoranzilor la sfârşitul anului.

Indicatorii de bază ai activităţii de postdoctorat: numărul postdoctoranzilor admişi, numărul postdoctoranzilor la sfârşitul anului, numărul absolvenţilor, numărul absolvenţilor cu susţinerea tezei, numărul postdoctoranzilor plecaţi până la terminarea postdoctoratului, postdoctoranzii din alte ţări (cu specificarea ţării). Postdoctoranzii sunt repartizaţi pe ramuri de ştiinţă şi sexe. Informaţia cu privire la postdoctoranzii din alte ţări (cu specificarea ţării) cuprinde: numărul postdoctoranzilor admişi, numărul absolvenţilor şi numărul postdoctoranzilor la sfârşitul anului.

3. RAPORT STATISTIC NR. 4-TN „DEPUNEREA, IMPLEMENTAREA ŞI UTILIZAREA INVENŢIILOR ŞI PROPUNERILOR DE RAŢIONALIZARE "

Indicatorii de bază care caracterizează activităţile de cercetare-dezvoltare privind obiectele de proprietate industrială – invenţiile, modelele de utilitate, soiurile de plante şi elaborarea propunerilor de raţionalizare, cît şi de implementarea şi utilizarea a acestora sunt: numărul de autori care au depus cereri de protecţie a invenţiilor (informaţie prezentată de AGEPI) şi a propunerilor de raţionalizare; cereri depuse şi titluri de protecţie eliberate (informaţie prezentată de AGEPI); contracte de transmitere a drepturilor (informaţie prezentată de AGEPI); invenţii utilizate, inclusiv implementate în primul an; propuneri de

divided on kinds of research and scientific domains.

OUTPUT INDICATORS – ***published works*** (the works published by the personnel from the researching-development activity).

For the analysis of the researching-development activity (RD) are used the following SYSTEM OF CLASSIFICATION:

➢ **INSTITUTIONAL CLASSIFICATION** – based on the priority characteristics of institutions that realize the RD and that finance the RD.

The main institutional classification of the national efforts is by sector (based on the classification of economic activities): entrepreneurial sector, government sector, high education sector, private non-commercial sector.

➢ **FUNCTIONAL DISTRIBUTION –** is based on the RDA character: the type of RDA (fundamental, applicative and technological development research); scientific domains (natural, technical, medical, and agriculture sciences, also humanistic and social sciences).

2. "DOCTORAL AND POST-DOCTORAL ACTIVITIES" STATISTIC REPORT NR.1 – SR.

The main indicators of doctoral activity: the number of PhD students accepted, the number of PhD students at the end of the year, the number of graduates, the number of graduates with the uphold thesis (in the term limits), number of PhD students left by the ending of PhD program, PhD students from other countries (by specifying the country).

The PhD students are distributed by the financing source (PhD students with budgetary financing and on the base of contract by paying the taxes, tuition), by the science domains and the forms of instruction (with full presence or reduce presence), by age groups and gender.

The information about the PhD students from abroad (by specifying the country) embrace: number of admitted PhD students, number of graduates and number of PhD students at the end of the year.

The main indicators of the postdoctoral activity: number of postgraduate PhDs accepted, number of postgraduate PhDs at the end of the year, number of graduates, number of graduates by upholding the thesis, number of postgraduate PhDs left by the ending of the year, number of postgraduate PhDs from abroad (by specifying the country). Postgraduate PhDs are distributed by the science domains and gender. Information regarding the post postgraduate PhDs from abroad (by specifying the country) embrace: number of postgraduate PhDs accepted (admitted), number of graduates and number of postgraduate PhDs at the end of the year.

3. "IMPLEMENTATION, UTILIZATION OF INVENTIONS AND PROPOSAL OF RATIONALIZATION" STATISTIC REPORT NR.4 – TN

The main indicators which characterize the researching-development activity concern about the objects of industrial property – inventions, utility models, sorts of plants and elaboration of rationalization proposals, and also proposals of its implementation and use are: numbers of authors that wrote demands of invention protection (information presented by AGEPI); contracts of rights transferring (information presented by AGEPI); inventions that are

raţionalizare aprobate şi utilizate.

ELABORAREA SISTEMULUI DE INDICATORI STATISTICI AI ŞTIINŢEI, INOVĂRII ŞI TRANSFERULUI TEHNOLOGIC PENTRU REPUBLICA MOLDOVA

Pentru a facilita elaborarea sistemului de indicatori, trebuie să delimităm noţiunile cheie ale activităţilor bazate pe ştiinţă şi tehnologie: activităţi ştiinţifice şi tehnologice şi procese de inovare ştiinţifică şi tehnologică (vezi diagrama 1).

utilized, including those implemented in first year; proposal of rationalization probated and utilized.

SYSTEM DEVELOPMENT OF STATISTIC INDICATORS OF SCIENCE, INNOVATION AND TECHNOLOGICAL TRANSFER FOR REPUBLIC OF MOLDOVA

To facilitate the elaboration of the system of indicators we have to delimit the key notions of the activity based on science and technology: scientific activities and scientific and technological innovation processes (see diagram 1).

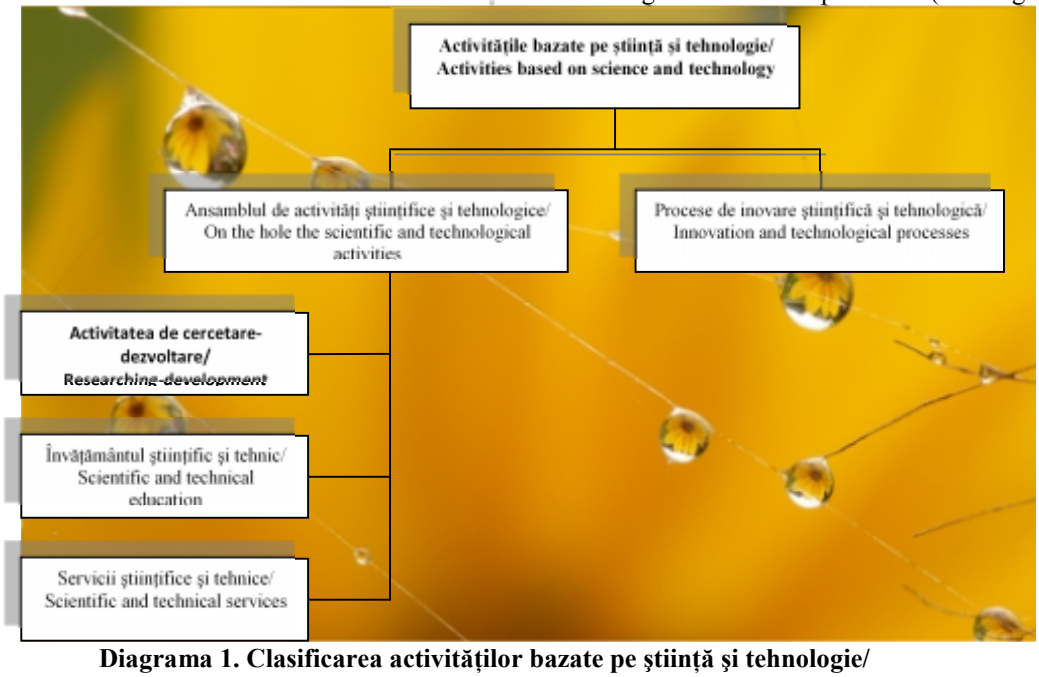


Diagrama 1. Clasificarea activităţilor bazate pe ştiinţă şi tehnologie/
Diagram 1. Classification of the activities based on science and technology
Sursa/Source: Elaborată de autor în baza surselor [1, 2]./Elaborated by the author based on sourse [1, 2].

I. ANSAMBLUL DE ACTIVITĂŢI ŞTIINŢIFICE ŞI TEHNOLOGICE (sau ştiinţa şi tehnologia) cuprinde: activitatea de cercetare-dezvoltare (R&D), învăţământul ştiinţific şi tehnic (STET), serviciile ştiinţifice şi tehnice (STS).[1]

- **ACTIVITATEA DE CERCETARE-DEZVOLTARE (R&D)** include activitatea de cercetare ştiinţifică şi activitatea de dezvoltare tehnologică luate în ansamblu. Termenul cercetare-dezvoltare acoperă trei activităţi: cercetarea fundamentală, aplicată şi dezvoltarea tehnologică. [1]
- **ÎNVĂŢĂMÂNTUL ŞTIINŢIFIC ŞI TEHNIC (STET).** În pofida faptului, că pentru CD şi inovare, statisticile privind fluxul de intrări din învăţământ este important, proiectul dat nu poate acoperi în întregime aşa un domeniu vast, cum este **învăţământul ştiinţific şi tehnic,** şi se va examina doar **indicatorii care reflectă pregătirea cadrelor ştiinţifice** (nivelului 6 conform CLASIFICĂRII INTERNAŢIONALE STANDARD A ACTIVITĂŢILOR EDUCAŢIONALE (ISCED1997)).

I. THE OVERALL SCIENTIFIC AND TECHNOLOGICAL ACTIVITIES (or science and technology) embrace: researching-development activity (RD), scientific and technical education (STET), scientific and technical services (STS).[1]

- **RESEARCHING-DEVELOPMENT ACTIVITY (RD)**[2] includes researching-development activity and the technological development activity took together. The term of researching development covers three activities: fundamental, applicative research, and technological development. [1]
- **SCIENTIFIC AND TECHNICAL EDUCATION (STET).** By not taking into count that for RDA and innovation statistics incomes from education are important, the given project cannot cover entirely such a large domain as **scientific and technical education**, and it will be examined only the **indicators that reflects the instruction of the scientific specialists** (level 6 according to the STANDARD INTERNATIONAL CLASSIFICATION OF THE EDUCATIONAL

[1] Conform conceptului elaborat de UNESCO, în documentul „Recomandări referitoare la Standardizarea Internaţională a Statisticilor privind Ştiinţa şi Tehnologia" (UNESCO,1978)

- **SERVICIILE ŞTIINŢIFICE ŞI TEHNICE (STS)** – serviciile furnizate de biblioteci şi muzee, traduceri şi editări de lucrări, standardizarea şi controlul calităţii etc.

II. PROCESELE DE INOVARE ŞTIINŢIFICĂ ŞI TEHNOLOGICĂ constituie un ansamblu de măsuri ştiinţifice, tehnologice, organizaţionale, financiare şi comerciale, care în realitate conduc sau vizează să conducă la implementarea proceselor sau produselor noi sau îmbunătăţite din punct de vedere tehnologic.

Diverse studii de politică şi analitice asigură clasificări ale acestor activităţi ce se identifică cu punctele lor de vedere specifice. Activităţile principale implicate sunt: CD, altă colectare de informaţie (brevete, licenţe etc.), achiziţionarea de maşini şi echipamente, diferite alte pregătiri pentru producţie/livrare, instruirea personalului, marketingul.

Experienţa organizaţiilor internaţionale arată că indicatorii se folosesc pentru definirea ţintelor, măsurarea progresului şi evaluarea rezultatelor. Iată de ce este nevoie de un proces de selecţie sub forma unor **seturi de indicatori**, la baza cărora ar sta următoarele criterii: să fie clari şi viabili din punct de vedere statistic; să fie obţinuţi din cele mai bune surse de date; să fie armonizaţi din punct de vedere al metodologiei cu standardele internaţionale; să fie comparabili cu cei dezvoltaţi de statele membre ale UE; să se poată obţine în timp util; să fie uşor de revizuit, în vederea actualizării lor.

Din sistemul de indicatori care va fi propus, se pot constitui seturi specifice de analiză, în funcţie de nevoi, de obiectivele vizate sau de componentele sistemului luat în consideraţie. Cazul utilizării simultane a tuturor indicatorilor din sistemul propus este mai degrabă teoretic. Menţionăm, că acest sistem poate fi extins în funcţie de necesităţi.

Complexitatea procesului de inovare constă în legătura strânsă a acestui proces cu activitatea de cercetare-dezvoltare şi cu transferul tehnologic. Astfel, Sistemul de indicatori statistici în domeniul ştiinţei, inovării şi transferului tehnologic (vezi diagrama 2) va fi examinat în cadrul a trei componente separate: ştiinţa, inovarea şi transferul tehnologic.

ACTIVITIES (ISCED 1997)).

- **SCIENTIFIC AND TECHNICAL SERVICES (STS)** – the services given by the libraries and museums, translation and modification of works, standardization and quality control, etc.

II. INNOVATION AND TECHNOLOGICAL PROCESSES constitute a hole of scientific, technological, organizational, financial and commercial measurements which in reality lead or try to lead to the implementation of processes or new products or improved from the technological point of view.

Different political and analytical studies ensure classification of these activities which are identified from their specific point of view. The main implicated activities are: RD, other collection of information (patents, licenses, etc.), purchasing of machineries and equipment, different other preparing for production/delivery, instruction of the personnel, marketing.

The international organizational experience shows that indicators are used for define the targets (purposes), to measure the progress and to evaluate the results. That why it is necessary a selection progress like a set of indicators, on which foundation will stay the following criteria: to be clear and viable from the statistic point of view; to be obtained from the best dates sources; to be harmonized from international standard methodology point of view; to be comparable with those developed in the EU; to be obtained in a utile time (period); to be easily reviewed according to their actualization.

From the proposed system of indicators it will be constituted specific sets of analyze, according to the needs, to the proposed goals and objects taking in count. The case of concomitant utilization of all indicators from the proposed system is rather theoretical. We mention that this system can be extended according to the necessities.

The complexity of the innovation process consists from the strong link of this process with the researching-development activity and also with the technological transfer. Thus the system of statistic indicators in the domain of science, innovation and technological transfer (diagram 2) will be examined in the frame of three separate components: science, innovation and technological transfer.

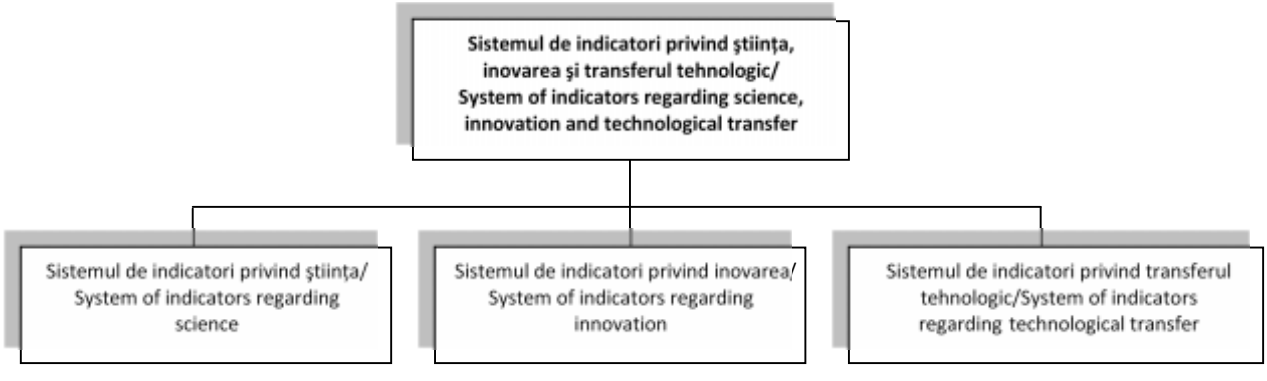


Diagrama 2. Sistem de indicatori privind ştiinţa, inovarea şi transferul tehnologic/
Diagram 2. System of indicators regarding science, innovation and technological transfer
Sursa/Source: Elaborată de autor în baza surselor [1, 2]./Elaborated by the author based on sourse [1, 2].

În proiectul de faţă se propune ca ***primul component*** să fie abreviat prin SIŞ (Sistemul de Indicatori privind Ştiinţa):

In the present research is proposed as ***the first component*** to be abbreviated "System of indicators of science" (SIS) has the following structure:

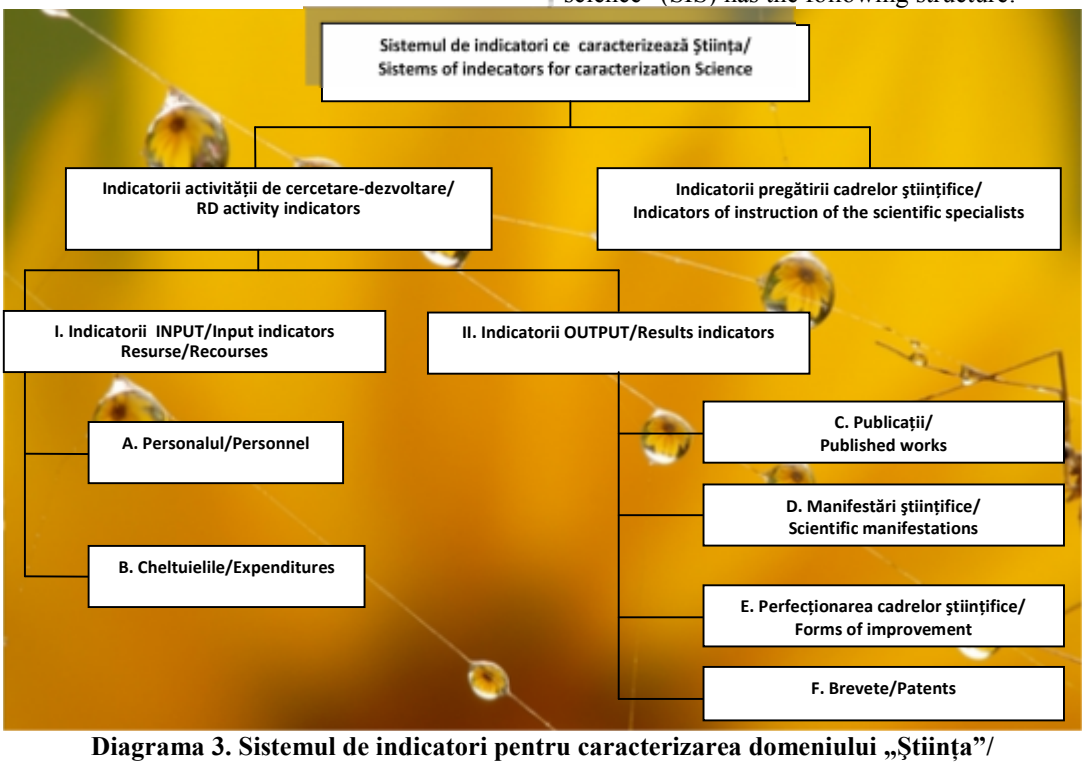


Diagrama 3. Sistemul de indicatori pentru caracterizarea domeniului „Ştiinţa"/
Diagram 3. The system of indicators to characterize the area of"Science"
Sursa/Source: Elaborată de autor în baza surselor [1, 2]./Elaborated by the author based on sourse [1, 2].

I. ACTIVITATEA DE CERCETARE-DEZVOLTARE:

(Sistemul de indicatori se bazează pe metodologia din Manualul Frascati, 2002, şi este racordat la cerinţele OECD, EUROSTAT, UNESCO)

1. INDICATORI DE RESURSE: personal şi cheltuieli;

2. INDICATORI DE REZULTATE: lucrări publicate, manifestări ştiinţifice la care participă personalul din activitatea de cercetare-dezvoltare, forme de perfecţionare la care participă personalul din activitatea de cercetare-dezvoltare, brevete de invenţii cerute şi eliberate.

INDICATORI DE RESURSE: A. PERSONAL:

Măsurarea datelor privind personalul angajat în CD comportă trei componente:

a. Măsurarea volumului în număr de persoane:

1. Personal în cercetare-dezvoltare;
2. Cercetători în cercetare-dezvoltare;

b. Măsurarea activităţilor de CD în echivalent de timp complet lucrat (persoane/ani):

1. Personal în cercetare-dezvoltare (echivalent normă întreagă);
2. Cercetători în cercetare-dezvoltare (echivalent normă întreagă);

c. Măsurarea caracteristicilor acestora:

Grupa respectivă este formată din un set de indicatori, care poate fi extins şi care caracterizează calitatea şi intensitatea utilizării personalului în CD.

Pentru studierea mai profundă a personalului în CD se utilizează următoarele grupări:

I. RESEARCHING-DEVELOPMENT ACTIVITY:

(The system of indicators is based on the methodology from the Fracasti Manual, 2002 and it is elaborate according to the OECD, EUROSTAT, UNESCO requirements).

1. RESOURCE INDICATORS: personnel and expenses;

2. RESULTS INDICATORS: published works, scientific manifestations on which the personnel from researching-development activity participate, forms of improvement, invention patents.

RESOURCE INDICATORS: A. PERSONNEL:

The measurement of dates related to personnel employed in researching-development activity consists from three components:

a) Measurement of the volume in number of persons:

1. Personnel in researching-development;
2. Researchers in researching-development;

b) Measurements of the RD in time equivalent fully worked (persons/years):

1. Personnel in researching-development (equivalent full time);
2. Researchers in researching-development (equivalent full time);

c) Measurements of its characteristics:

This group is formed from a set of indicators which can be extended and which characterize the quality and the intensity of personal activity in RD.

- pe sectoare de execuţie;
- pe forme de proprietate;
- pe ocupaţii;
- pe sexe;
- pe grupe de vârstă (numărul de persoane);
- după nivelul de pregătire;
- după domenii ştiinţifice (pentru cercetători ştiinţifici).

B. CHELTUIELI ÎN ACTIVITATEA DE CERCETARE-DEZVOLTARE

B1. CHELTUIELILE DIN CD:

Grupa respectivă este formată din indicatori care caracterizează nivelul şi intensitatea utilizării cheltuielilor în CD.

Indicatori care caracterizează nivelul cheltuielilor în CD

1. Cheltuieli interne brute GERD (Cheltuielile totale interne executate pe teritoriul naţional în timpul unei perioade date. Acestea includ lucrări de cercetare-dezvoltare executate pe teritoriul ţării şi finanţate din ţară şi exterior, dar nu ţin seama de plăţile pentru lucrări de cercetare-dezvoltare efectuate în străinătate)
2. Cheltuieli naţionale brute (Cheltuielile totale de cercetare-dezvoltare finanţate de instituţiile unei ţări pentru o perioadă dată. Acestea includ lucrări executate în străinătate, dar finanţate de instituţiile naţionale şi exclud cele executate pe teritoriul naţional, dar finanţate din străinătate)[1]

Cheltuielile interne (intramurale) din activitatea de cercetare-dezvoltare (Cheltuielile efectuate în cadrul unei unităţi ori într-un sector economic în timpul unei anumite perioade, indiferent de sursa fondurilor)

a) Cheltuielile curente din CD
b) Cheltuielile de capital din CD

Cheltuielile externe (exramurale) din activitatea de cercetare-dezvoltare (sumele pe care o unitate sau un sector declară că le-a plătit sau s-a angajat să le plătească unei alte unităţi/sector pentru executarea de lucrări de CD în timpul unei anumite perioade)

Cheltuielile interne totale (curente şi de capital) aferente activităţii de cercetare-dezvoltare se grupează după o serie de caracteristici astfel: *pe sectoare de execuţie, forme de proprietate, după sursa de finanţare, pe obiective socio-economice/după programele ştiinţifice de cercetare-dezvoltare, pe activităţi economice, pe categorii de cheltuieli.*

a) **Cheltuielile curente** din activitatea de cercetare-dezvoltare: pe sectoare de execuţie, pe elemente componente, tipuri de cercetare

b) **Cheltuielile de capital** din activitatea de cercetare-dezvoltare: pe sectoare de execuţie, pe elemente componente

Indicatori care caracterizează intensitatea utilizării cheltuielilor în CD

1. Cheltuielile CD per personal CD (lei/pers.)
2. Cheltuielile CD per cercetător CD (lei/pers.)

For a more profound study of the personnel in RD are used the following groups:

- Execution sectors;
- Form of property;
- Occupations;
- Gender;
- Age groups (number of persons);
- Qualification level;
- Scientific domains (for scientific researchers).

B. EXPENSES IN THE RESEARCHING-DEVELOPMENT ACTIVITY

B1. RD EXPENSES:

The respective group is formed from indicator that characterize the level and the intensity of utilization the RDA expenses.

Indicators that characterize the level of RD expenses

1. Internal gross expenses GERD (total internal expenses executed on the national territory in a period of time. These expenses include researching development works executed on the country territory and financed from the interior, by the country, and from exterior. But ignoring the expenses related with the researching-development works realized abroad).
2. National gross expenses (total researching-development expenses financed by the institution of a country for a period of time. These expenses include works realized abroad, but financed by national institution and exclude those executed on the national territory, but finances from abroad)[1].

Internal expenses (inter-branch) from the RD (expenses resulted from a unit or an economic sector in a period of time, ignoring the source of financing)

a) Current expenses from RD
b) Capital expenses from RD

External expenses (ex-branch) from the researching-development activity (sums that a unit or a sector will declare that paid or engaged to pay to an other unit/sector for executing RDA works in a period of time)

Total internal expenses (current and capital) adherent RD are grouped on a different characteristics, thus: *by execution sectors, by property forms, by source of financing, by socio-economic objects/by scientific researching-development programs, by economic activities, by categories of expenses.*

a) **Current expenses** from RD are grouped by: execution sectors, component elements, types of researching

b) **Capital expenses** from RD are grouped by: execution sectors, component elements

Indicators that characterize the intensity of expenses utilization in RD

1. RDA expenses per RD personnel (lei/person.)
2. RDA expenses per RD researcher (lei/person.)
3. The specific weight of RD expenses in GDP (%)

[1] Indicatori conform OECD

3. Ponderea cheltuielilor de cercetare-dezvoltare în PIB (%)

4. Ponderea cheltuielilor de cercetare fundamentală în PIB (%)

5. Ponderea cheltuielilor CD după sectorul de execuție (%)

6. Ponderea cheltuielilor CD pe surse de finanțare (%)

7. Ponderea cheltuielilor CD pe obiective socio-economice (%)

B2. ALOCAȚII BUGETARE PENTRU CHELTUIELI DE CERCETARE-DEZVOLTĂRE (GBAORD)

- Alocații bugetare în activitatea de cercetare-dezvoltare pe obiective socio-economice
- Ponderea alocațiilor bugetare în activitatea de cercetare-dezvoltare în PIB, %

II. INDICATORI DE REZULTATE

C. Lucrările publicate

Lucrările publicate de personalul de specialitate se referă la lucrările ştiintifice cu caracter de originalitate, apărute sub forma tiparită, de exemplu: cărți, capitole de cărți în volume cu mai mulți autori, articole publicate în periodice de specialitate, comunicări ştiințifice apărute în volume de memorii. Grupa respectivă este formată dintr-un set de indicatori:

C1. Producția ştiințifică măsurată prin publicații

C2. Indicatori bibliometrici

C3.Indicatori derivați ai rezultatelor ştiințifice

D. Manifestări ştiințifice la care participă personalul din activitatea de cercetare-dezvoltare

Manifestările ştiințifice totale, din care cu participare internațională, organizate în cursul anului

E. Forme de perfecționare la care participă personalul din activitatea de de cercetare-dezvoltare

Personalul din activitatea de cercetare-dezvoltare, care a absolvit anumite forme de perfecționare în decursul anului, se repartizează pe categorii de cursuri numai în cazul în care aceste cursuri au o durată de o lună sau mai mult.

F. Brevete de invenții cerute şi eliberate

Brevetul de invenție reprezintă documentul pe care organul de stat competent îl eliberează inventatorului sau persoanei căreia acesta i-a transmis drepturile sale, prin care se recunoaşte dreptul acestora de a exploata exclusiv invenția un anumit timp.

III. INDICATORII CARE REFLECTĂ PREGĂTIREA CADRELOR ŞTIINȚIFICE (Sistemul de indicatori se bazează pe Legea învățământului Nr.547-XIII din 21.07.95)

A. ALOCAȚII BUGETARE PENTRU PREGĂTIREA CADRELOR

B. UNITĂȚI DE PREGĂTIRE A CADRELOR ŞTIINȚIFICE

C. PERSONAL

D. INDICATORI REZULTATIVI AI PREGĂTIRII CADRELOR ŞTIINȚIFICE

Următorul component al sistemului de indicatori privind ştiința, inovarea şi transferul tehnologic este abreviat prin **SII** (Sistemul de Indicatori privind Inovarea).

OECD şi EUROSTAT au elaborat un sistem de indicatori EIS (European Innovation Scoreboard) privind inovarea.

4. The specific weight of fundamental research expenses in GDP (%)

5. The specific weight of RD expenses on execution sectors (%)

6. The specific weight of RD expenses on financing sources (%)

7. The specific weight of RD expenses on socio-economic objectives (%)

B2. GROSS BUDGET ALLOCATIONS AND OUTLAYS FOR RESEARCH AND DEVELOPMENT (GBAORD)

- Budgetary allocations in researching-development activity on socio-economic objectives
- The specific weight of budgetary allocations in the researching-development activity in GDP, %

II. OUTPUT INDICATORS

C. Published works

The works published by the specialized personnel refers to the scientific works with original character like: books, books chapters in volumes with more than one author, published articles in specialized journals, scientific communications appeared in memory volumes. This group id formed from a set of indicators:

C1. The scientific production measured thought the publications

C2. Library metric indicators

C3. Derivative indicators of the scientific results

D. Scientific manifestations on which the personnel from researching-development activity participate

Total scientific manifestations, international participation organized in the period of one year

E. Forms of improvement on which the personnel of RDA participate

The personnel from the researching-development activity which graduate or attend certain forms of instruction and improvement of qualification thought the period of one year are distribute on the categories of courses if those course are longer than 1 month.

F. Required of issued invention patents

Invention patent represents a document that are issued by a competent government authority to the inventor or person which gained this patent after the transfer of the right. This document gives the right of exclusively use of an invention during a certain period of time.

III. INDICATORS REGARDING INSTRUCTION OF THE SCIENTIFIC SPECIALISTS

(The system of indicators are based on the Education Law Nr.547-XIII from 21.07.95)

A. BUDGETARY ALLOCATION FOR THE SPECIALIST COACHING

B. UNITS OF EDUCATION AND COACHING THE SCIENTIFIC SPECIALISTS

C. PERSONNEL

D. OUTCOME INDICATORS OF THE SCIENTIFIC SPECIALISTS INSTRUCTION

The next component of the system of indicators regarding science, innovation and technological transfer is the system of indicators regarding innovation (**SII**).

OECD and EUROSTAT elaborated a system of indicators regarding innovation named EIS (European

Conform metodologiei EUROSTAT, indicatorii European Innovation Scoreboard (EIS2006) sunt structuraţi în 5 grupe organizate pe arii tematice: forţe motrice ale inovării, crearea de cunoştinţe noi, inovarea şi antreprenoriatul, aplicarea inovaţiilor şi proprietatea intelectuală.

Statisticile de inovare existente astăzi sunt rezultatul dezvoltării sistematice a anchetei de inovare, care este o tentativă de măsurare a rezultatelor şi efectelor inovării, în care cercetarea-dezvoltarea joacă un rol important. În conformitate cu Regulamentul Comisiei Europene privind dezvoltarea statisticii inovării, EUROSTAT a lansat ancheta statistică CIS4, care are la bază principiile directoare ale OECD/EUROSTAT, cuprinse în "Ghidul pentru culegerea şi interpretarea datelor privind inovarea tehnologică" – Manualul Oslo (Ediţia 1997), pentru a dispune de date statistice coerente, regulate şi comparate la nivel internaţional. Trebuie de menţionat faptul, că Manualul Oslo cuprinde doar inovările din sectorul întreprinderilor de afaceri, tratează procesul de inovare la nivelul firmei, se concentrează asupra produsului şi procesului tehnologic şi tratează răspândirea până la „nou pentru firmă" [2, p. 7].

În proiectul de faţă s-a efectuat un proces de selecţie, combinând următoarele componente:

- Sistemul de indicatori EIS2006;
- Ancheta statistică CIS4;
- Analiza practicii României, care pe baza anchetei statistice CIS3 şi CIS4 a lansat ancheta statistică INOV;
- Analiza indicatorilor utilizaţi de Rusia şi Ucraina (la care am avut acces).

În baza celor menţionate mai sus, se preconizează obţinerea unui sistem cuprinzător de indicatori statistici privind activitatea de inovare, în conformitate cu cerinţele internaţionale şi care să fie, totodată, relevanţi pentru definirea strategiei de dezvoltare în perspectivă a ramurilor industriei şi serviciilor din economia ţării (vezi diagrama 4), astfel:

Innovation Scoreboard). According to EUROSTAT methodology European Innovation Scoreboard (EIS2006) indicators are structured in 5 organized groups on thematic arias: innovation driving force, creation of new knowledge, innovation and entrepreneurial sector, application of the innovation and intellectual property.

The existent statistics on innovation today are the results of systemically development of the innovation inquiry that represent a tentative to measure the results and the effects of innovation. According to the European Committee Regulation regarding the statistics development in innovation EUROSTAT launch the statistic inquiry CIS4 which has at the base the directive principles of OECD/EUROSTAT embrace in "The guide for gathering and interpreting the dates in technological innovation" – Oslo Manual (1997 Edition). It is necessary to mention that the Oslo manual includes only innovation from the sector of business enterprises and treat the innovation process at the enterprise level. It is concentrate on the product and technological process [2, p. 7].

According to the European Committee Regulation regarding statistic development

In this project was selected the next components:

- The system of indicators EIS2006;
- Statistic enquiry CIS4;
- The analyze of Romanian practice, which on the base of statistic inquiry CIS3 and CIS4 launched the statistic inquiry INOV;
- The analysis of indicators used in Russia and Ukraine.

On the base on the mentioned things it is foreseen to obtain a comprehensive system of statistic indicators regarding innovation activity. That will be accorded to the international requirements and will be, in the same time, relevant for the strategy of development in branches such as industry and services in the national economy (see diagram 4), thus:

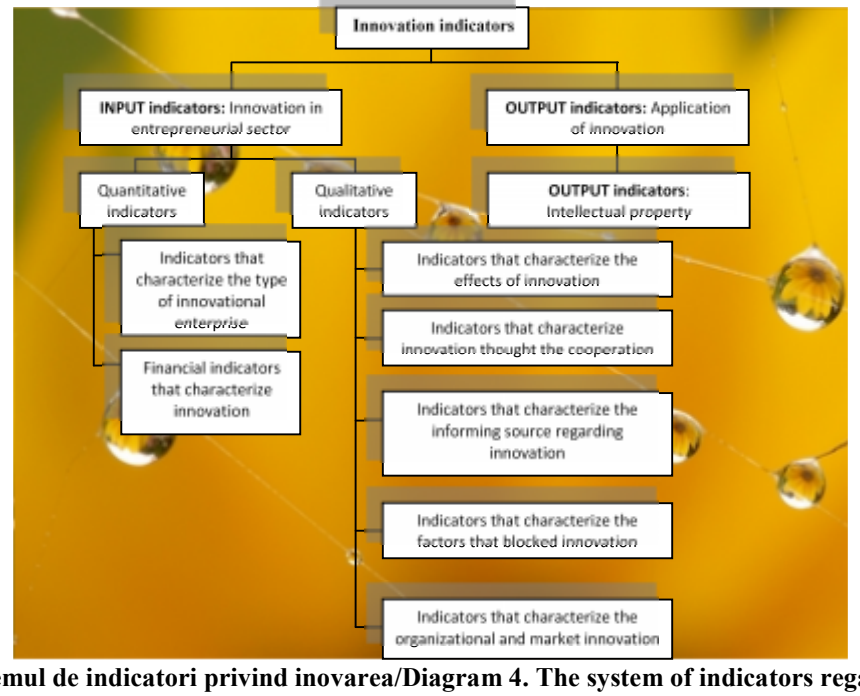


Diagrama 4. Sistemul de indicatori privind inovarea/Diagram 4. The system of indicators regarding innovation
Sursa/Source: Elaborată de autor în baza surselor [1, 2, 7, 8]./Elaborated by the author based on sourse [1, 2, 7, 8].

I. INDICATORII (INPUT) INOVAȚIE ÎN ANTREPRENORIAT

Această grupă de indicatori este orientată spre măsurarea eforturilor depuse pentru inovare la nivel microeconomic.

A. INDICATORII CANTITATIVI sunt necesari pentru a asigura o reprezentare corectă a eforturilor dedicate inovării:

A1. Indicatorii care caracterizează tipologia inovatorilor:

Grupa respectivă este formată din indicatori care caracterizează nivelul activității inovaționale**:** unități cu activitate de inovare (de produse, de procese, de produse şi de procese). Pot fi agregate pe activități economice, pe clase de mărime, inclusiv întreprinderi cu activitate de inovare care au introdus produse noi sau semnificativ îmbunătățite, noi pentru piață

Conform EIS2006 (pe baza CIS3), se propune următorul indicator: ponderea întreprinderilor care desfăşoară activitate internă[1] de inovare ca procent din numărul total de IMM.

A2. Indicatorii financiari de caracterizare a inovării:

1. ***CHELTUIELI EFECTUATE PENTRU INOVARE***

Grupa respectivă este formată din indicatori care măsoară totalitatea cheltuielilor efectuate pentru inovare (cuprinde atât cheltuielile pentru activități de inovare realizate, cît şi cele pentru activități de inovare nefinalizate sau abandonate). Pot fi agregate pe elementele componente, pe activități şi clase de mărime

Conform EIS2006 (pe baza CIS4) se propune următorul indicator: cheltuieli totale de inovare ca procent din vânzările pe piață de bunuri şi servicii (cifra de afaceri totală) a întreprinderilor inovative. **Intensitatea inovării.**

2. ***FINANȚAREA INOVĂRII*** reflectă cheltuielile de inovare după sursa de finanțare. Un indicator relevant al acestei grupe – ponderea întreprinderilor inovative care au primit fonduri publice față de întreprinderi cu activitate de inovare (%).

Pot fi agregate pe activități şi clase de mărime.

Indicatorii financiari suplimentari conform EIS2006

1. Capitalul de risc în faze timpurii, ca pondere în PIB, %;
2. Ponderea cheltuielilor cu tehnologia comunicațiilor în PIB, %.

B. INDICATORI CALITATIVI sunt indicatori care caracterizează procesul de inovare cu ajutorul abordărilor subiective.

B1. Indicatorii care caracterizează efectele inovării (gradul efectului observat)

Activitatea de inovare desfăşurată în perioada analizată poate avea diferite efecte asupra activității unității, care sunt analizate la sfârşitul perioadei de referință. Structura efectelor activității de inovare:

- ***Efectele asupra produselor:*** extinderea gamei de bunuri sau servicii; creşterea pieței sau a segmentului de

I. INPUT INDICATORS: INNOVATION IN ENTREPRENEURIAL SECTOR

This group of indicators is oriented to measure the efforts for the innovation on the micro economical level.

A. QUANTITATIVE INDICATORS are necessary to ensure o correct representation of the efforts dedicated to innovation:

A1. Indicators that characterize the type of innovational enterprise:

This group is formed from indicators that characterize the level of innovational activity: the unit with innovative activity (of products, processes, of products and processes). These can be aggregated on economic activities, on volume classes, inclusive enterprises with innovative activities. Enterprises that are introduced new products or important improvement new for the market.

According to EIS2006 (on the base of CIS3) it is proposed the next indicator: The specific weight of enterprises which are trained in internal[1] innovational activity in total small and medium enterprises existent at the moment.

A2. Financial indicators that characterize innovation:

1. EXPENSES PERFORMED FOR INNOVATION

This group is formed from indicators that measure the total amount of expenses made for innovation (include expenses for innovation activities already performed and for activities that will finish soon or was abandoned). They can be aggregated on component elements, on activities and size classes.

According to EIS2006 (on the base of CIS4) it is proposed the next indicator: total innovation expenses like a percentage from the sales on the goods and services market of innovation enterprises. **Intensity of innovation.**

2. FINANCING THE INNOVATION reflects innovation expenses by taking as criteria the source of financing. A relevant indicator of this group is the specific weight of innovation enterprises that received public funds in the total number of innovative enterprises (%).

Supplementary financial indicators according to EIS2006

1. Venture capital in the beginning faze, like weight in GDP, %;
2. The specific weight of expenses related with the communicational technologies in GDP, %.

B. QUALITATIVE INDICATORS are indicators that characterize the innovation process by using the subjectively approaches.

B1. Indicators that characterize the effects of innovation (the degree of observed effect)

Innovational activity unfold in the analyzed period could have different effects on the unit activity.

The structure of the effects of innovative activity:

- ***Effects on products:*** enlarging the goods and services gamma; enlarging the market or a segment of the

[1] Acest indicator nu cuprinde produse şi procese noi lansate de alte întreprinderi.

piaţă; îmbunătăţirea calităţii bunurilor sau serviciilor.

- ***Efectele asupra proceselor:*** îmbunătăţirea flexibilităţii producţiei; creşterea capacităţii de producţie; reducerea costurilor forţei de muncă pe unitate de produs; reducerea consumurilor materiale şi de energie pe unitate de produs.
- ***Alte efecte*:** reducerea impactului negativ asupra mediului şi sănătăţii şi creşterea gradului de securitate a muncii; introducerea de reglementări sau standarde.

Indicatorii menţionaţi pot fi agregate pe tipuri de efecte, activităţi şi clase de mărime.

B2. Indicatori care caracterizează inovarea prin cooperare cu diverşi parteneri

Cooperarea în domeniul inovării înseamnă participarea activă la proiecte comune de cercetare-dezvoltare şi la alte proiecte de inovare cu alte unităţi sau instituţii. Din această cooperare nu este neapărat necesar ca ambii parteneri să aibă beneficii comerciale imediate comune. Contractarea de lucrări, fără o colaborare activă, nu înseamnă cooperare.

Aceşti indicatori pot fi agregate pe tipuri de parteneri şi după localizarea partenerului.

Conform EIS2006 (pe baza CIS4) se propune următorul indicator: gradul în care IMM-urile cooperează pentru inovare (% în numărul total de IMM);

B3. Indicatorii care caracterizează importanţa surselor de informaţii pentru inovare

Principalele surse de informare pentru activitatea de inovare sunt: sursele interne, sursele de piaţă (furnizori de echipamente, materiale, componente sau software, clienţi, concurenţi sau alte unităţi din aceeaşi ramură), surse instituţionale şi alte surse (conferinţe, reuniuni profesionale, ziare, reviste, târguri, expoziţii, informare electronică (Internet)).

Indicatorii pot fi agregate pe tipuri de surse, pe activităţi şi clase de mărime.

B4. Indicatorii care caracterizează factorii care au blocat inovarea (gradul de importanţă)

Activitatea de inovare poate fi blocată de o serie de factori, care se grupează astfel: factori de cost, factori de piaţă, factori privind acumularea cunoştinţelor şi alte motive de a nu inova.

Indicatorii pot fi agregate pe elemente de obstacole, pe activităţi şi clase de mărime.

B5. Indicatorii care caracterizează inovări organizatorice şi de piaţă (de marketing)

Indicatorii se referă la toate celelalte îmbunătăţiri creative desfăşurate în perioada analizată: strategie (implementarea de strategii noi sau substanţial modificate în unitate), management (implementarea de tehnici avansate de management în cadrul unităţii), organizare (implementarea de structuri organizatorice noi sau substanţial modificate), marketing (schimbări semnificative în concepţia/strategia de marketing a unităţii), modificări estetice (sau alte schimbări subiective modificări semnificative în estetica prezentării sau design şi alte modificări subiective la cel puţin unul din produsele fabricate în unitate).

Conform EIS2006 (pe baza CIS4) se propune următorul indicator: ponderea IMM care introduce inovări organizatorice şi de piaţă în numărul total de IMM (%);

market; quality improvement of goods and services.

- ***Effects on processes:*** improving the flexibility of production; increasing the production capacity; reduction of the cost related with the labor force per unit of product; reduction of material consumption and energy per unit of product.
- ***Other effects:*** reduction of the negative impact against environment and health, increasing the labor security, introduction of regulations and standards.

They could be aggregated by type of effects, activities and class size.

B2. Indicators that characterize innovation thought the cooperation with different partners

Cooperation in the domain of innovation means active participation at commune researching-development projects and other innovation projects with other units or institutions. From this cooperation it is not necessary that both partners to have immediate and commune commercial benefits. Contracting the works without an active collaboration is not cooperation.

They could be aggregated on partner types and partner localization.

According to EIS2006 (on the base of CIS4) it is proposed the next indicator: The specific weight of cooperation of small and medium enterprises for innovation (% from the total number of small and medium enterprises);

B3. Indicators that characterize the importance of informing source for innovation

The main sources of information for the innovation activity are: internal sources, market sources (Equipment, raw material, component or soft suppliers; clients; concurrent or other units for the same branch); institutional or other sources (conferences, professional reunions, newspapers, journals, advertising and internet).

B4. Indicators that characterize the factors that blocked innovation (the importance degree)

Innovation activity can be blocked by a series of factors that can be grouped as following: cost factors, market factors, factors regarding the process of knowledge accumulation and other reasons to don't innovate.

They can be aggregated on elements of obstacles, on activities and size classes.

B5. Indicators that characterize the organizational and market innovation (marketing)

The indicators that refer to the all other creative improvement performed in the analyzed period: strategy (implementing new or substantial improved strategies in the units), management (implementing new or substantial improved organizational structure), marketing (important changes in marketing conception/ strategy of the unit), esthetic modification (or other changes in design and products).

According to EIS2006 (on the base of CIS4) it is proposed the next indicator: the specific weight of small and medium enterprises that introducing organizational and market innovation in the total number of small and medium enterprises (%);

II. OUTPUT INDICATORS: APPLICATION OF INNOVATION

II. INDICATORII (OUTPUT) APLICAREA INOVAŢIILOR

Indicatorii din această grupă măsoară performanţa prin intermediul muncii şi al rezultatelor producţiei, îndeosebi în domeniile *high-tech*. ***Indicatori conform EIS2006:***

1. Ponderea angajaţilor din domeniul serviciilor high-tech (poştă şi telecomunicatii, tehnologia informaţiei, servicii de CD) în numărul total de angajaţi (%);
2. Exportul producţiei tehnologic avansate (% din numărul total al exporturilor);
3. **Impactul inovării (**pe baza CIS4) – ponderea vânzărilor pe piaţă de bunuri şi servicii (cifra de afaceri) din întreprinderile inovative active (numai cu inovare de produse) în vânzările pe piaţă de bunuri şi servicii totale (cifra de afaceri totală):

a) Produse noi pentru piaţă (sau produse semnificativ îmbunatăţite), ca pondere în vânzările totale (%);

b) Produse noi pentru firmă, dar existente deja pe piaţă, ca pondere în în vânzările totale (%);

4. Ponderea angajaţilor în ramurile cu tehnologii avansate şi medii ale industriei (% în numărul total de angajaţi); acest indicator se referă la activităţile din domeniile: chimie, maşini, echipamente electrice, telecomunicaţii, instrumente de precizie, autoturisme.

III. INDICATORII (OUTPUT) PROPRIETATE INTELECTUALĂ

Indicatorii din această grupă se exprimă prin numărul de brevete de invenţie şi alte tipuri de protecţie a obiectelor dreptului proprietăţii industriale, unitatea precizând tipul de protecţie solicitat: brevet de invenţie, certificat de înregistrare marcă, certificat de înregistrare desen şi model industrial etc.

Indicatori conform EIS2006

1. Brevete EPO (European Patent Office) high-tech la un milion de locuitori (clasele de brevete de nivel tehnic ridicat cuprind calculatoare şi echipamente automatizate pentru afaceri; inginerie genetică şi microorganisme; aviaţie; comunicaţii; semiconductori; laser);
2. Brevete USPTO (US Patent and Trademark Office) high-tech acordate la un milion de locuitori;
3. Familii de brevete triadice (EPO, JPO, USPTO) la un milion de locuitori;
4. Număr de mărci de fabricaţie noi la un milion de locuitori;
5. Număr de designuri noi la un milion de locuitori.

Concluzii

- Accesul la statisticile existente în Moldova în domeniul ştiinţei este limitat, astfel, este evidentă necesitatea creării sistemului informaţional statistic în acest domeniu. Un astfel de sistem trebuie să fie fiabil şi comparabil, să se bazeze pe indicatori statistici relevanţi, atât pentru reflectarea situaţiei la nivel naţional, cît şi pentru efectuarea comparaţiilor internaţionale;
- Actualmente, în Republica Moldova lipseşte statistica oficială privind inovarea, la fel lipseşte însăşi concepţia şi strategia privind politica inovaţională;
- Lipsa de experţi în domeniile respective;
- Pentru funcţionarea unui sistem, care trebuie să se bazeze pe principiile de continuitate, operativitate şi

Indicators from this group measure the performance thought the labor and production results, especially in the domain of *high-tech*. ***Indicators according to EIS2006:***

1. The specific weight of employees from the domain of high-tech (post office and telecommunications, informational technologies, RDA services) in the total number of employees (%);
2. The export of advanced technological production (% from the total number of exports);
3. the impact of innovation (on the base of CIS4) – the specific weight of sales on the goods and services market from the active enterprises (only with product innovation) in the total sales on the goods and services market:

a) New products on the market (or substantially improved), like weight in total sales (%);

b) New products for the enterprise, but already existent on the market, like weight in total sales (%);

4. The specific weight of employees in the branches like medium and advanced industrial technologies (% from the total number of employees); this indicator refers to following domains of activity: chemistry, machineries, electrical equipment, telecommunications, and cars.

III. OUTPUT INDICATORS: INTELLECTUAL PROPERTY

Indicators from this group are expressed thought the number of patents and other types of protection of the right on the industrial property. The unit represents the type of protection requested: patent of invention, certificate of mark, brand registration, certificate of registration a picture or industrial model, etc.

Indicators according to EIS2006

1. EPO patents (European Patent Office) high-tech to an million of inhabitants; (patents classes on technical levels include computers and automatic equipment for business, genetic and microorganism engineering; aviation; communications; laser; semiconductors);
2. USPTO patents (US Patent and Trademark Office) high-tech to an million of inhabitants;
3. Families of triadic patents (EPO, JPO, USPTO) to an million of inhabitants;
4. Number of new marks to an million of inhabitants;
5. Number of new designs to an million of inhabitants.

Conclusions

- Access to existing statistics in Moldova in science is limited, thus it is obvious that exist a real necessity to create an informational system in this field. Such a system have to be viable and comparable, it have to base on relevant statistics indicators both for reflecting the situation at the national level and for existent possibility to perform comparison on international level;
- At the moment in Republic of Moldova the official statistic regarding innovation is missing. Also it is missing the concept and strategy concerning innovational policy;
- Lack of experts in the mentioned domains;
- For a functional system that have to base on principles of continuity promptness and connection with

racordare la standardele internaţionale, este necesară existenţa bazei juridice care ar coordona relaţiile dintre diferite ministere şi instituţii responsabile;

- Pentru reflectarea indicatorilor în domeniul ştiinţei, inovării şi transferului tehnologic de a utiliza o metodologie unică (în baza principiilor directoare ale OECD, EUROSTAT, UNESCO);
- Perfecţionarea sistemului de indicatori ce ţine de domeniul ştiinţei în conformitate cu cerinţele UE;
- Elaborarea concepţiei şi strategiei privind politica inovaţională în Republica Moldova;
- Elaborarea anchetei speciale privind activitatea de inovare desfăşurată de întreprinderi care ar permite reflectarea indicatorilor noi propuşi în cadrul proiectului şi utilizarea unui soft pentru prelucrarea datelor;
- Identificarea modalităţii optimale de culegere a datelor din surse administrative şi statistice, reieşind din principiul excluderii dublării colectării datelor;
- Testarea procesului de colectare a datelor;
- Perfecţionarea cadrelor în domeniile respective.

the international standards it is necessary the existence of juridical foundation which will coordinate the relation between different ministries and responsible institutions;

- For a better presentation of indicators in domain of science, innovation and technological transfer it is necessary to use a unique methodology (base on the principle of OECD, EUROSTAT, UNESCO);
- Improvement of the indicators system that is connected with science according to EU requirements;
- Elaborating the concept and strategy regarding innovational policy in Republic of Moldova;
- Elaborating the special inquiry that will be used in innovation activity of enterprises and will allow implementing the new proposed indicators. Also to apply a soft to process the dates;
- To identify the optimal modality of gathering dates from administrative and statistical sources, avoiding the doubling;
- Testing the process of dates collecting;
- Improvement of the specialist in the respective domain.

Referinţe bibliografice/References

1. Manualul Frascati, OECD, 2002.
2. Ghidul pentru culegerea şi interpretarea datelor privind inovarea tehnologică" – Manualul Oslo, OECD, Ediţia 1997.
3. Legea învăţământului Nr.547-XIII din 21.07.95.
4. Ţurcan A.,Chirita L. Analiza situaţiei statisticii în domeniul ştiinţei şi inovării în Republica Moldova. Revista „Intellectus" 1/2010, pag. 48-54.
5. Ţurcan A. Problemele creării unui sistem statistic viabil în domeniul inovărilor şi transferului tehnologic în Republica Moldova în vederea racordării lui la cerinţele europene. Conferinţa ştiinţifică internaţională IEFS, 2007, pag. 347-351.
6. Ţurcan A. Perfecţionarea sistemului statistic în domeniul activităţii ştiinţifice în vederea racordării lui la cerinţele europene. Conferinţa ştiinţifică internaţională IEFS, 2007, pag. 341-347.
7. INOV**,** Anchetă statistică privind inovarea în perioada 2004-2006. INS, Bucureşti, 2006.
8. Metodologia privind statistica activităţii de inovare, aprobată prin ordinul nr.159 din 03.04.2003. INS, Bucureşti.
9. Precizări metodologice privind completarea raportului statistic „activitatea de cercetare-dezvoltare", www.statistica.md

Recomandat spre publicare: 05.01.12

IMPEDIMENTE PRACTICE ÎN PROMOVAREA POLITICII MONETARE

Radu CUHAL, dr., conf. univ., BNM
Mihai UNGUREANU, economist principal, BNM

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

Pe parcursul anilor, în literatura de specialitate au apărut o serie de analize şi cercetări cuprinzând critici, atât fondate, cît şi nefondate, referitoare la activitatea băncilor centrale în contextul politicii monetare. Unii dintre aceşti critici nu au ţinut seama şi de alţi factori, cum ar fi insuccesele politicii bugetar-fiscale, ale politicilor ajustării structurale, dezvoltării climatului investiţional etc. ce influenţează procesul de lichidare a problemelor cu care se confruntă economiile ţărilor dezvoltate şi în curs de dezvoltare.

Totodată, majoritatea criticilor aduse activităţii băncilor centrale nu iau în considerare anumite limite ale politicii monetare, ce rezultă din cadrul legal, cît şi din dificultăţile tehnice în aplicarea instrumentelor politicii monetare. În acest sens, considerăm că acţiunile băncilor centrale în vederea promovării politicii monetare sunt limitate de două categorii de fenomene. Astfel, în prima parte a articolului sunt prezentate contradicţiile şi conflictele între obiectivele generale ale politicii monetare (creşterea economică, stabilitatea relativă a preţurilor, nivelul jos al şomajului, cursul valutar), iar în a doua parte a articolului, sunt prezentate limitele efectelor deciziilor şi măsurilor de politică monetară (existenţa lag-urilor temporare, limitele intervenţiilor monetare, dilema scopului politicii monetare, reducerea controlului asupra ofertei de monedă, modificările în viteza de circulaţie a banilor, manifestarea unor asimetrii ciclice, impactul asupra investiţiilor, precum şi lipsa informaţiilor necesare privind cererea agregată).

Cuvinte cheie: *stabilitatea preţurilor, politică monetară, obiective, contradicţii, creştere economică, şomaj, curs valutar, cerere agregată, lag, limite.*

Introducere. În perioada anilor ’80 ai secolului XX, teoria monetaristă era considerată ca panaceu al tuturor problemelor din economiile naţionale. Asumările şi ipotezele keynesiştilor, care au dominat gândirea economică, au fost ignorate, făcându-le responsabile pentru eşecul în stăpânirea nivelului agregat al preţurilor în cursul anilor ’70. Totodată, deşi în ţările dezvoltate ritmurile inflaţiei, până la finele anilor ’90, s-au diminuat în comparaţie cu cele ale anilor ’70, speranţa politicienilor şi cercetătorilor în eficacitatea teoriei monetariste nu a fost satisfăcută.

„Precum altădată keynesiştii, monetariştii pot pretinde că mediul politicii monetare a devenit mai ostil, astfel încât comparaţiile brutale, fără precauţie nu au avut nici o valoare. Şi ei pot susţine că fără politici monetare, inflaţia ar fi fost

PRACTICAL IMPEDIMENTS IN PROMOTING MONETARY POLICY

Radu CUHAL, PhD, associate prof., NBM
Mihai UNGUREANU, senior economist, NBM

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

During the years, a number of researches and critical analysis, including both founded and unfounded, have appeared in the literature, on the work of central banks in the context of monetary policy. Some of these critics did not take into account some other factors such as budget and tax policy failures, structural adjustment policies, development of investment climate, etc., influencing the settlement of problems which developed and emerging countries were facing.

However, most criticisms on central banks' activity do not take into account the limits of monetary policy, resulting from the legal and technical difficulties in the implementation of monetary policy instruments. In this respect, we believe that central bank actions to promote monetary policy are limited to two categories of phenomena. In the first part of the article are presented the contradictions and conflicts between the general objectives of monetary policy (economic growth, relative price stability, the low level of unemployment, exchange rate), while in the second part of the article, there are presented the limits of the effects appeared after monetary policy measures and decisions (existence of temporary lags, the limits of monetary interventions, the dilemma in choosing the monetary policy goal, reducing the control of money supply, changes in velocity of money, evidence of cyclical asymmetry, the impact on investment and lack of necessary information on aggregate demand).

Key words: *price stability, monetary policy, objectives, contradictions, economic growth, unemployment, exchange rate, aggregate demand, lag, limits.*

Introduction. During the '80s of the twentieth century, monetary theory was regarded as a panacea for all problems of national economies. The Keynesian assumptions and hypotheses that have dominated economic thinking have been ignored, making them responsible for the failure in stabilizing the aggregate prices during the '70s. However, although inflation rates in developed countries until the late '90s, declined in comparison with those of the '70, the politicians’ and researchers’ hope in the effectiveness of monetary theory has not been satisfied.

"As formerly the Keynesians, monetarists can claim that the monetary policy environment became more hostile, so that rough comparisons with no caution had

mai accelerată, cu un şomaj identic”[1]. De menţionat că, până în present, această ipoteză nu a fost demonstrată de nimeni, dar, în orice caz, este sigur că rezultatele obţinute în urma implementării acestor politici nu au fost pe măsura speranţelor care au generat naşterea teoriei monetariste.

Conţinutul de bază. Începând cu anii ’90 ai secolului XX, până în prezent, în literatura de specialitate au apărut o serie de analize şi cercetări cuprinzând critici, atât fondate, cît şi nefondate, referitoare la activitatea băncilor centrale.

În acest context, după părerea noastră, nu sunt fondate anumite afirmaţii ale unor cercetători, că politica monetară ar fi „un medicament” pentru problemele cu care se confruntă economiile ţărilor dezvoltate şi ale celor în tranziţie, omiţând politica statului în ansamblu, precum şi afirmaţiile referitoare la ineficienţa politicii monetare, care ar fi dus la regresul economiei. Cercetătorii respectivi nu au ţinut seama de insuccesele politicii bugetar-fiscale, ale politicilor ajustării structurale, dezvoltării climatului investiţional etc.

De asemenea, majoritatea criticilor aduse activităţii băncilor centrale nu iau în considerare anumite limite ale politicii monetare, ce rezultă din cadrul legal, cît şi din dificultăţile tehnice în aplicarea instrumentelor politicii monetare.

În acest sens, considerăm că acţiunile băncilor centrale în vederea promovării politicii monetare sunt limitate de două categorii de fenomene, şi anume:

- contradicţii şi conflicte între obiectivele generale ale politicii monetare, şi
- limite ale efectelor deciziilor şi măsurilor de politică monetară.

1. Contradicţii şi conflicte între obiectivele generale ale politicii monetare.

Stabilitatea relativă a preţurilor constituie obiectivul fundamental al politicii monetare, dar, în acelaşi timp, reprezintă un obiectiv central al politicii economice a statului. În teoria macroeconomică s-a ajuns să se aprecieze că, în general, politica monetară trebuie să furnizeze economiei etalonul monetar stabil de care agenţii economici şi populaţia au nevoie pentru efectuarea calculelor şi alegerilor lor cu privire la cantitatea de mijloace de plată care le este necesară.[2] Totodată, după părerea unor economişti, obiectivele generale ale politicii monetare reprezintă: stabilitatea relativă a preţurilor, rata înaltă a ocupării forţei de muncă, creşterea economică, echilibrul balanţei de plăţi şi sporirea rezervelor valutare internaţionale.

a) Contradicţia pe termen scurt dintre creşterea economică şi stabilitatea relativă a preţurilor.

Această contradicţie se manifestă în momentul în care politica monetară este prea expansionistă, determinând amplificarea procesului inflaţionist, reducând pe termen scurt capacitatea investiţională a agenţilor economici, totodată diminuând temporar şomajul sau sporind gradul de ocupare a forţei de muncă.

no value. And they can sustain that without monetary policy, the inflation would have been accelerated, with identical unemployment"[1]. Note that so far this hypothesis has not been demonstrated by anyone, but in any case it is certain that the results obtained from implementing these policies were not as the hopes which generated the monetarist theory’s birth.

The basic content. In the literature, since the '90s of the twentieth century until now, there have appeared a number of researches and critical analysis, both founded and unfounded, on the work of central banks.

In this context, in our opinion, certain claims are not founded which state that monetary policy would be "a drug" for the problems which the economies of developed and emerging countries are facing, omitting overall state policies and statements on the ineffectiveness of monetary policy which would have led to an economic decline. Those researchers have not taken into account budgetary and fiscal policies’ failures, structural adjustment policies, development of investment climate, etc.

At the same time, most of the criticisms on the work of central banks do not take into account the limits of monetary policy, resulting from the legal and technical difficulties appeared during the implementation of monetary policy instruments.

In this respect, we believe that central bank actions in promoting the monetary policy are limited to two categories of phenomena, namely:

- contradictions and conflicts between the general objectives of monetary policy, and
- limits of the effects of monetary policy decisions and measures.

1. Contradictions and conflicts between the general objectives of monetary policy.

Relative price stability is the primary objective of monetary policy but at the same time, it is a central objective of economic policy of the state. In the macroeconomic theory it came to appreciate that, in general monetary policy must provide that stable monetary standard, which the economy, businesses and people need for their calculations and choices on the quantity of means of payment that they require[2]. At the same time, according to some economists, the general objectives of monetary policy are: the relative price stability, the high rate of employment, balance of payments and increased international reserves.

a) Short-term contradiction between economic growth and relative price stability.

This contradiction occurs when monetary policy is too expansionary, resulting in amplification of the inflationary process, reducing short-term investment capacity of businesses, while temporary reducing

[1] Manolescu G., Moneda şi politicile monetare, Editura Fundaţiei România de Mâine, Bucureşti 2005, p. 405./ [1] Manolescu G., „Moneda şi politicile monetare”, „Fundaţiei România de Mâine” Publishing House, Bucureşti 2005, p. 405.

[2] Dardac N., Barbu T., Monedă, bănci şi politici monetare, Ed. Didactică şi Pedagogică, R.A., Bucureşti 2005, p.379 /Dardac N., Barbu T., Monedă, bănci şi politici monetare, P.H. Didactică şi Pedagogică, R.A., Bucureşti 2005, p.379

b) Contradicția dintre stabilitatea relativă a prețurilor şi şomajul prin prisma cursului de schimb valutar.

Deprecierea monedei naționale tinde să diminueze şomajul, iar reprecierea monedei naționale diminuează ritmurile de creştere a prețurilor. În aceste condiții, doar un curs de schimb de echilibru al monedei naționale poate stăpâni concomitent şomajul şi inflația, împiedicând conflictul dintre cursul de schimb valutar cu celelalte două obiective urmărite.

c) Contradicția dintre stabilitatea relativă a prețurilor şi nivelul jos al şomajului prin prisma costurilor de producție.

Contradicția dintre aceste două obiective, pe de o parte, şi conservarea mediului şi evitarea poluării, pe de altă parte, se datorează faptului, că utilizarea echipamentelor şi tehnologiilor nepoluante sporeşte costurile de producție şi deci prețurile de vânzare. În aceste condiții, eliminarea de pe piață a agenților economici care nu rezistă concurenței unor prețuri prea mici, decât prin majorarea prețurilor prin includerea costurilor antipoluante, determină majorarea şomajului.

d) Contradicția dintre nivelul jos al şomajului şi stabilitatea relativă a prețurilor prin prisma cererii agregate.

Creşterea nivelului agregat al prețurilor în economie datorită şocului negativ al ofertei de bunuri şi servicii justifică o emisiune suplimentară de bani, care determină reducerea şomajului, dar ridică şi mai mult nivelul agregat al prețurilor.

În cazul în care banca centrală are intenția de a reduce nivelul şomajului şi se bazează pe ipoteza că cererea agregată se va diminua, adoptarea unei politici expansioniste va fi considerată o politică monetară adecvată doar pe termen scurt, când cererea agregată este într-adevăr insuficientă pentru saturarea ofertei, dar pe termen lung, majorarea emisiunii de bani va cauza stimularea cererii, ceea ce va conduce la majorarea nivelului agregat al prețurilor.

e) Contradicția pe termen scurt dintre stabilitatea relativă a prețurilor şi cursul valutar.

În cazul apariției unor intrări semnificative de valută străină pe piața valutară internă, are loc o apreciere a monedei naționale. În cazul în care banca centrală, în vederea atenuării fluctuațiilor excesive ale cursurilor de schimb ale monedei naționale, decide de a interveni pe piața valutară în calitate de cumpărător, are loc o emisiune neanticipată şi suplimentară de bani, ceea ce pe termen scurt va conduce la o echilibrare a pieței valutare interne şi a cursului de schimb, iar în termeni mai îndelungați va conduce la majorarea nivelului agregat al prețurilor.

f) Contradicția pe termen scurt dintre cursul valutar şi creşterea economică.

Această contradicție rezultă din faptul, că politica monetară trebuie să contribuie simultan la echilibrul pieței valutare interne şi să permită o sustenabilitate a activității economice în scopul utilizării (consumului) şi productivității (investițiilor). Or, în perioada de creştere a ratelor dobânzii pe piețele internaționale, poate fi necesară, în scopul evitării ieşirilor de capitaluri şi dezechilibrelor pe piața valutară internă, menținerea ratelor relativ ridicate ale dobânzii. Pe de altă parte, în cazul în care rata şomajului este ridicată, fiind

unemployment or increasing employment labor.

b) The contradiction between the relative stability of prices and unemployment, through the exchange rate.

Domestic currency depreciation tends to reduce unemployment, while appreciation of the national currency diminishes growth rates of prices. Under these conditions, only a steady exchange rate of national currency can control unemployment and inflation simultaneously, preventing a conflict between the exchange rate and the other two objectives pursued.

c) The contradiction between the relative price stability and the low level of unemployment, through the production costs.

The contradiction between these two objectives on one hand, and preserving the environment and preventing pollution on the other hand, is due to the production costs which increase the sales prices through the use of clean technologies and equipment. Under these conditions, the elimination of market operators who can not stand the competition of too low prices, than by raising them by including anti-pollution costs, determines a rise in unemployment.

d) The contradiction between the low level of unemployment and relative price stability, in terms of aggregate demand.

The increase of the aggregate price level in the economy due to the negative shock in the supply of goods and services justifies an additional issue of money which lowers unemployment, but raises further the aggregate price level.

If the central bank intends to reduce unemployment and assumes that aggregate demand will decrease, choosing a expansionary monetary policy will be considered a suitable one only in short term, when the aggregate demand is insufficient to really satisfy the offer, but in long term, an increased issue of money will stimulate the demand leading to increased aggregate price level.

e) Short-term contradiction between the relative price stability and exchange rates.

In case of significant inflows of foreign currency in the domestic exchange market, there is an appreciation of the national currency. If the central bank, in order to mitigate excessive fluctuations of exchange rates, decides to intervene in the forex market as a buyer there is an unanticipated and additional issue of money, which will result in a short term balancing of domestic currency market and exchange rates, while in the longer term, it will lead to increased aggregate price level.

f) Short-term contradiction between exchange rates and economic growth.

This contradiction results from the fact that monetary policy should contribute simultaneously to balance domestic foreign exchange market and to allow sustainability to businesses for use (consumption) and productivity (investment). Or, during the period when the interest rates in international markets are increasing, there may be necessary to maintain relatively high

prezentă şi grija de a nu creşte cheltuielile agenţilor economici, o diminuare a ratei dobânzii ar fi justificată. Astfel, banca centrală este constrânsă să aleagă între aceste două obiective: în cazul majorării ratei de bază, scopul principal ar fi cursul valutar în detrimentul creşterii economice, iar în cazul diminuării ratei dobânzii, scopul ar fi creşterea economică în detrimentul cursului de schimb.

Totodată, ţinem să menţionăm că unele obiective generale ale politicii monetare nu sunt contradictorii şi se susţin reciproc, cum ar fi:

- complementaritatea dintre creşterea economică şi diminuarea şomajului se manifestă printr-o relaţie de susţinere reciprocă a celor două obiective;
- complementaritatea dintre creşterea economică şi stabilitatea relativă a preţurilor face ca aceste două obiective să poată fi realizate simultan.

2. Limite ale efectelor deciziilor şi măsurilor de politică monetară.

Există o multitudine de limite ale efectelor deciziilor şi măsurilor de politică monetară, dar după părerea noastră principalele sunt existenţa lag-urilor temporare, limitele intervenţiilor monetare, dilema scopului politicii monetare, reducerea controlului asupra ofertei de monedă, modificările în viteza de circulaţie a banilor, precum şi manifestarea unor asimetrii ciclice etc.

a) Manifestarea unor asimetrii ciclice. În condiţiile unei politici monetare restrictive, nivelul rezervelor băncilor comerciale poate fi diminuat până la contracararea volumului împrumuturilor şi, respectiv, a ofertei de monedă.

Prin practicarea unei politici monetare expansioniste, băncile comerciale înregistrează un exces de rezerve necesar pentru a „face creditele”. Dacă băncile comerciale prezintă probleme de lichiditate, atunci este necesară intervenţia băncii centrale. Alimentarea sistemului bancar cu monedă este obţinută prin cumpărarea de titluri de la agenţi economici şi populaţie, care are ca principal efect utilizarea sumelor respective pentru plata unor împrumuturi deja existente. O astfel de asimetrie ciclică nu creează probleme majore pentru politica monetară decât în perioadele de declin economic.

b) Reducerea controlului asupra ofertei monetare. Potrivit unor economişti, modificările în practica băncilor comerciale pot duce la reducerea controlului băncilor centrale asupra ofertei de monedă, ca urmare şi a inovaţiilor financiare şi a modificărilor structurii investiţiilor populaţiei.

c) Modificările în viteza de circulaţie a monedei. Observaţiile şi cercetările empirice efectuate demonstrează că viteza de circulaţie a monedei evoluează în sensul invers ofertei de monedă, astfel: în perioadele cu inflaţie, atunci când oferta de monedă este restrânsă prin aplicarea instrumentelor politicii monetare (operaţiuni de sterilizare), viteza de circulaţie a monedei poate să crească, şi invers. Dacă se adoptă măsuri de creştere a ofertei de monedă, în timpul recesiunii economice, viteza se diminuează.

d) Impactul asupra investiţiilor. Anumiţi economişti şi-au exprimat rezerve cu privire la impactul pe care politica monetară îl exercită asupra investiţiilor. Astfel, intersectarea curbei investiţiilor cu cererea de monedă semnifică doar o modificare particulară în oferta de monedă şi nu o

interest rates, in order to avoid capital outflows and imbalances in domestic foreign exchange market. On the other hand, if unemployment is high and at the same time the bank is careful not to increase economic costs, a reduction in interest rates should be justified. Thus, the central bank is forced to choose between these two objectives: increase the basic rate, the main purpose being the exchange rate to the detriment of the economic growth, or reducing the interest rates, the main purpose being economic growth to the detriment of the exchange rate.

However, we should mention that some general objectives of monetary policy are not contradictory and mutually reinforcing, such as:

- complementarity between economic growth and reducing unemployment is manifested by a relationship of mutual support of both objectives;
- complementarity between economic growth and relative price stability makes it possible to achieve these two objectives simultaneously.

2. Limits of the effects of monetary policy decisions and measures.

There are many limitations of the effects of monetary policy decisions and measures, but in our opinion the main are the temporary lags, monetary interventions’ limits, the dilemma in determining the goal of monetary policy, reducing the control on money supply, changes in velocity of money, evidence of cyclical asymmetry, etc.

a) Evidence of cyclical asymmetry. Under a restrictive monetary policy, the level of the commercial banks' reserves may be reduced till it will counteract the volume of loans and money supply respectively.

By practicing an expansionary monetary policy, commercial banks record an excess of reserves needed to give loans. If banks have liquidity problems, the central bank’s intervention is necessary. Supplying the banking system with money is obtained by buying shares from businesses and households, whose main purpose is using the respective amounts for the payment of the existing loans. Such cyclical asymmetry does not create major problems for monetary policy than during the periods of economic decline.

b) Reducing the control on money supply. According to some economists, the changes in the practice of commercial banks can lead to reduced control of the central bank on money supply as a result of financial innovations and changes in population’s investment structure.

c) Changes in velocity of money. Observations and empirical researches show that the velocity of money is moving in reverse of money supply, thus: during periods of inflation, when money supply is restricted through monetary policy instruments (sterilization operations), velocity of money may increase, and vice versa. If there are taken measures to increase the money supply during economic recession, the speed decreases.

d) The impact on investment. Some economists have expressed reservations about the impact of monetary

modificare semnificativă în echilibrul PIB.

De exemplu, o politică monetară restrictivă, bazată pe creşterea ratei dobânzii, poate avea un impact redus asupra investiţiilor, dar curba investiţiilor se deplasează înspre dreapta datorită optimismului în afaceri, progresului tehnologic şi anticipărilor cu privire la creşterea preţului capitalului. În sens invers, o recesiune poate să determine o scădere a încrederii în afaceri şi investiţii, curba investiţiilor deplasându-se spre stânga, ceea ce creează anumite probleme în cadrul unei politici monetare.

e) Dilema scopului politicii monetare. Una dintre cele mai importante probleme ale politicii monetare constă în a decide ce anume se supune controlului, oferta de monedă sau rata dobânzii, în sensul că nu pot fi stabilite ambele obiective în mod simultan.

Dacă obiectivul stabilit de banca centrală constă în stabilizarea ratei dobânzii, motivaţia este dată de faptul că fluctuaţiile acesteia destabilizează investiţiile, cererea agregată şi producţia.

Pentru stabilizarea ratei dobânzii, respectiv revenirea acesteia la nivelul iniţial, banca centrală trebuie să întreprindă măsuri în vederea majorării ofertei de monedă, ceea ce conduce la sporirea inflaţiei, aspect care tocmai se dorea prevenit.

Dacă obiectivul intermediar al politicii monetare îl constituie oferta de monedă şi nu rata dobânzii, atunci banca centrală trebuie să tolereze fluctuaţiile ratei dobânzii, ceea ce contribuie la instabilitatea mediului de afaceri şi economiei.

În aceste condiţii, nefiind posibilă realizarea simultană a ambelor obiective, autorităţile monetare au stabilit în prima parte a anilor ’80 o rată de creştere controlată a ofertei de monedă, respectiv ale agregatelor M1 şi M2, iar la începutul anilor ’90 s-a constatat o orientare către obiectivul ratei dobânzii, după cum demonstrează evoluţiile din ţările dezvoltate.

f) Lipsa informaţiilor necesare privind cererea agregată. Nu tot timpul fenomenul inflaţiei poate fi explicat prin excesele cererii, ci şi prin rigiditățile care influenţează creşterea costurilor de producţie. Aceste rigidităţi pot avea mai multe origini, cum ar fi: măsuri în vederea protecţiei sociale şi majorarea salariilor în termeni nominali sau reali, modificările tarifelor, ajustările mai rapide la creşterea decât la scăderea preţurilor etc.

Astfel, băncile centrale, în vederea stopării proceselor inflaţioniste, au combătut excesul cererii printr-o politică restrictivă, fapt ce a condus la majorarea ratelor dobânzilor antrenând nişte costuri suplimentare agenţilor economici. Astfel, aceste măsuri de combatere a unei “fantome”, în loc să acţioneze asupra adevăratei probleme, şi anume a creşterii excesive a costurilor a determinat mai mult o stimulare decât o frânare a nivelului preţurilor.

g) Limitele intervenţiilor monetare. Indiferent de obstacolele cu care se confruntă băncile centrale în acţiunile lor, politica monetară are propriile limite. Experienţa ultimelor decenii a arătat că acţiunile monetare restrictive, aplicate în majoritatea marilor ţări occidentale, au antrenat, înaintea oricărei moderări a inflaţiei, o puternică contradicţie a activităţii economice în volum, precum şi o stopare a investiţiilor, prezentul şi viitorul fiind oarecum sacrificate. Pentru prezent s-a generat şomaj şi s-a diminuat volumul

policy which is exercised over investments. Thus, the intersection of investment’s curve with the money demand one, means only a change in money supply and not a significant change in GDP’s equilibrium.

For example, a restrictive monetary policy based on an increase in interest rate, may have a small impact on investment, but investment curve moves to the right due to the optimism in business, technological progress and expectations on capital’s price growth. Conversely, a recession may cause a decline in business confidence and investment, investment curve moving to the left, which creates problems for monetary policy.

e) The dilemma in determining the goal of monetary policy. One of the most important problems of monetary policy is to decide what to control, the money supply or interest rate, meaning that both objectives can not be determined simultaneously.

If the central bank's target is to stabilize interest rates, the incentive is that its fluctuations destabilize investments, aggregate demand and production.

In order to stabilize the interest rate, respectively returning it to the baseline level, the central bank should take measures to increase money supply, leading to increased inflation, something that was wanted to be prevented.

If the intermediate objective of monetary policy is the money supply rather than interest rate, then the central bank should tolerate fluctuations in interest rates, which contribute to business and economic instability.

Under these conditions, when it is not possible to achieve both objectives simultaneously, monetary authorities have established in the early '80s a controlled growth rate of money supply, M1 and M2 aggregates respectively, and in the early '90s there was an orientation to target the interest rate, as demonstrated by the evolution in developed countries.

f) The lack of necessary information on aggregate demand. Inflation phenomenon can not always be explained by excess demand, but also by rigidities that affect production costs. These rigidities can have several origins such as social protection measures and wage increases in nominal or real terms, price changes, faster adjustments to increases than decreases in prices, etc.

Thus, in order to stop the inflationary process, the central banks have fought against excess demand with a restrictive policy, which has led to increasing interest rates resulting in some additional costs for businesses. Thus, these measures against a "ghost", instead of acting on real problems, namely excessive cost growth, caused more a stimulation than a brake in price levels.

g) The monetary interventions’ limits. Regardless of the obstacles faced by central banks in their actions, monetary policy has its limits. The experience of recent decades has shown that restrictive monetary measures, applied in most major Western countries, trained a strong contradiction of economic activity in volume and a halt in investments, before any moderation of inflation, the present and future being somehow sacrificed. There was

producţiei consumabile, pentru viitor s-au frânat investiţiile şi, deci, dezvoltarea capacităţilor de producţie. Reducerea controlului băncii centrale, manifestarea asimetriei ciclice (utilizarea lichidităţii bancare suplimentare pentru plata unor împrumuturi deja existente), modificarea vitezei de circulaţie a monedei în sens invers ofertei de monedă pot reprezenta limite ale intervenţiei monetare.

Inflaţia este ancorată în comportamentele agenţilor economici. Creşterea preţurilor se constată în orice perioadă, căci tendinţa de creştere a preţurilor şi a veniturilor, chiar în perioade de stagnare, este consecinţa naturală a faptului, că orice generaţie de întreprinzători, de guvernanţi, de proprietari şi de salariaţi este obişnuită să trăiască în condiţii de inflaţie, ameliorându-şi nivelul de trai. Mecanismele de indexare a salariilor la creşterea preţurilor se înscriu în acest comportament.

Politica monetară nu poate înlătura aceste comportamente. Şi aceasta cu atât mai puţin cu cît structura actuală a patrimoniului şi a îndatorării întreprinderilor şi menajelor nu poate decât să genereze o puternică rezistenţă la dezinflaţie: într-adevăr, întreprinderile foarte îndatorate beneficiază de efectul inflaţiei, deoarece valoarea reală a datoriilor lor se diminuează.

h) Limitele lag-urilor temporare. Una dintre cele mai importante probleme, cu care se confruntă politica monetară şi care devine o limită a promovării acesteia, reprezintă existenţa lag-urilor temporare în transmisia impulsurilor măsurilor de politică monetară aplicate de băncile centrale, în sensul că există intervale de timp între momentul acţiunii politicii monetare şi momentele înregistrării ultimelor efecte ale acestei acţiuni asupra variabilelor economice. Astfel, băncile centrale se confruntă cu trei tipuri de restricţii asupra capacităţii lor de a realiza cele mai bune alegeri de politică monetară şi anume:

1. în prezenţa lag-ului temporar, băncile centrale au în orice moment informaţii insuficiente asupra evenimentelor curente atât la nivel macroeconomic, cît şi la nivelul sistemului bancar;

2. totodată, implementarea măsurilor de politică monetară depinde de membrii comitetelor monetare ale băncilor centrale, care, fiind fiinţe umane, sunt supuse riscului greşelilor şi, în acelaşi timp, aceştia din urmă se confruntă cu restricţii asupra capacităţii lor de a recunoaşte şi de a reacţiona adecvat la modificarea condiţiilor, luând în consideraţie lag-urile temporare specifice recunoaşterii variaţiilor condiţiilor;

3. în cele din urmă, membrii comitetelor monetare sunt restricţionaţi de incertitudinea asupra apariţiei şi dimensiunii efectelor măsurilor de politică monetară.

În promovarea politicii monetare există trei categorii de lag-uri temporare cu care se confruntă băncile centrale: lag-ul recunoaşterii, lag-ul reacţiei şi lag-ul transmisiei.

Lag-ul recunoaşterii este determinat de informaţia curentă limitată referitoare la variabilele macroeconomice şi monetare relevante; înseşi informaţiile statistice oficiale nu oferă o cunoaştere corectă, la zi, a evoluţiei şi stării unor fenomene monetare, precum inflaţia, ratele dobânzilor etc. astfel că, de exemplu, datorită acestei limitări, banca centrală nu realizează că inflaţia a început să crească cu câteva săptămâni înainte de a fi sesizată informaţional. Acest interval

generated unemployment and a decrease in output supplies, while for the future investment and production capacity have slowed. The reduction of central bank's control, cyclical asymmetry (use of additional bank liquidity for payment of existing loans) and the change in velocity reverse to money supply could be limits on the monetary intervention.

Inflation is anchored in the behavior of economic agents. The increase in prices are found at any time, because the tendency to raise prices and incomes, even in periods of stagnation, is the natural consequence of the fact that every generation of entrepreneurs, government, owners and employees are accustomed to live under conditions of inflation, improving their living standards. The wage indexation mechanisms to price increases fall in this behavior.

Monetary policy can not eliminate these behaviors. Plus, the current structure of assets and indebtedness of enterprises and households can only generate a strong resistance to disinflation: indeed, highly indebted companies benefit from the effect of inflation because the real value of their debt is reduced.

h) The temporary lags' limits. One of the most important issue which monetary policy is facing, while its promotion makes it a limit, is temporary lags of the monetary policy impulses transmission, applied by central banks in the sense that there are intervals of time between monetary policy action and recording the last moments of effects from this action on economic variables. Thus, the central banks face three types of restrictions on its ability to make the best choices for monetary policy, namely:

1. in the presence of temporary lag, central banks at any time have insufficient information on current events both at the macroeconomic level and the banking system;

2. however, the implementation of monetary policy depends on central banks' monetary committee members who are humans and are exposed to risks of making mistakes while they are also faced with restrictions on their ability to recognize and react appropriately to changing conditions, taking into account the recognition lags specific to changing conditions;

3. finally, the monetary committee members are restricted by the uncertainty on the occurrence and extent of the effects of monetary policy measures.

There are three categories of temporary lags which central banks are facing during the promotion of monetary policy: the recognition lag, the reaction lag and the transmission lag.

The recognition lag is determined by the limited current information on relevant macroeconomic and monetary variables; official statistical information itself does not provide a correct knowledge, to date, of the progress and status of monetary phenomena such as inflation, interest rates, etc. so for example, due to this limitation, the central bank does not realize that inflation started to rise a few weeks before. This interval of time between the time when there was a real need for a

de timp dintre momentul necesității reale pentru o acțiune de politică monetară şi momentul recunoaşterii acestei nevoi este cunoscut ca fiind lag-ul recunoaşterii. În exemplul dat, în ciuda faptului că, informațional, inflația a fost sesizată după câteva săptămâni de la apariția reală a sa, vor trece poate câteva luni până când banca centrală va determina cauzele, care adesea sunt denaturate de trecerea timpului.

Lag-ul reacției apare atunci când trece un timp până banca va adopta decizia unei acțiuni adecvate, în ciuda faptului că banca centrală a constatat modificarea condițiilor, care impun şi modificarea politicii. Intervalul dintre momentul recunoaşterii necesității de modificare şi momentul deciziei implementării modificării reprezintă acest lag, care poate fi adesea două, trei luni.

Lag-ul transmisiei reprezintă intervalul de timp necesar ca efectele modificării politicii monetare să se repercuteze asupra activității economice, adesea putând trece luni până ce efectele complete ale politicii monetare să fie transmise ultimei variabile obiectiv considerate, estimările obişnuite asupra vitezei transmisiei impulsurilor de politică monetară în țările dezvoltate fiind în medie de 12 luni.

Concluzii. Combinarea celor trei lag-uri evidențiază, că poate trece peste un an între momentul când apare necesitatea reală a acțiunii de politică monetară şi momentul înregistrării efectelor finale ale acestei acțiuni asupra economiei.

monetary policy action and the time of recognition of this need is known as recognition lag. In this example, despite the fact that inflation was seized in information after a few weeks of the actual occurrence, several months may pass until the central bank will determine the causes, which are often distorted by time.

The response lag occurs when it takes some time for the bank to take appropriate action decision, despite the fact that the central bank have found the changing conditions, which also require policy changes. The period between the recognition of the need for change and the implementation decision moment of the change is the response lag, which can often be two to three months.

The transmission lag represents the time which is necessary for the effects of the changes in monetary policy to pass on economic activity, often taking months until the full effects of monetary policy are transmitted to the last variable considered objective, the common estimates on the speed of impulse transmission of monetary policy in developed countries being on average 12 months.

Conclusions. The combination of these three lags shows that more than a year can pass between the time when there was a real need for monetary policy action and the time of recording the final effects of this action on the economy.

Recomandat spre publicare: 01.02.12

PARTICULARITĂŢILE EXPORTULUI FORŢEI DE MUNCĂ CALIFICATE DIN REPUBLICA MOLDOVA

Larisa PANTEA, drd., IEFS

Recenzent: Tatiana COLESNICOVA, dr., IEFS

Fluxurile migraţionale ale populaţiei au influenţă majoră asupra dezvoltării economice durabile a ţărilor. Competiţia dintre statele dezvoltate pentru atragerea resurselor umane înalt calificate este acerbă. Ponderea înaltă a absolvenţilor universităţilor şi colegiilor în numărul total al emigranţilor din ţara noastră agravează deficitul de forţă de muncă calificată. Acţiunile recente întreprinse de autorităţi au ca obiectiv reţinerea forţei de muncă înalt calificate în Republica Moldova.

Cuvinte cheie: *migraţie, emigrant, imigrant, forţă de muncă calificată.*

Introducere. Dezvoltarea societăţii este strâns legată de potenţialul uman al acesteia. Procesul de globalizare a intensificat fluxurile de forţă de muncă între state. Multe ţări dezvoltate economic elaborează măsuri pentru a atrage specialişti străini. Fluxurile semnificative de emigranţi din Republica Moldova, incluzând şi specialişti înalt calificaţi, conduc la deficitul de forţă de muncă şi periclitează dezvoltarea durabilă a ţării noastre.

Conţinutul de bază. Pe fundalul procesului de globalizare, mişcarea transfrontalieră a factorilor de producţie s-a intensificat considerabil. Fluxul migraţional al populaţiei se formează şi se completează în baza populaţiei din ţările economic slab dezvoltate.

Motivul principal este diferenţa considerabilă în remunerarea muncii în ţările donatoare şi ţările recipiente. Fluxurile masive ale imigranţilor au permis ţărilor recipiente să acopere necesarul de forţă de muncă ieftină în domenii puţin prestigioase; însă, au declanşat deficit de forţă de muncă în economiile ţărilor donatoare, ridicând un şir de probleme socio-economice. [3, p. 5]

Din totalul imigranţilor în ţările UE se pot deosebi trei categorii:

-foşti emigranţi care s-au întors acasă sau cetăţeni născuţi peste hotarele UE care au imigrat pentru prima dată;

-cetăţeni ai altui stat membru al UE decît cel în care au imigrat;

-cetăţeni ai statelor terţe, care nu sunt membre ale UE.

Astfel, conform datelor Eurostat, numărul imigranţilor din ţări terţe în Uniunea Europeană, în anul 2009, au constituit 1,6 milioane de persoane. [6]

Fluxurile masive de imigranţi sunt îndreptate spre sectoarele inovaţiilor, tenologiilor informaţionale etc. În rezultat, ţările donatoare duc lipsă de resurse umane calificate, menite să asigure dezvoltare economică durabilă.

Migraţia extrem de rapidă a specialiştilor cu înaltă calificare este cel mai notabil fenomen în cadrul migraţiei

PECULIARITIES OF EXPORT OF QUALIFIED LABOR FORCE FROM THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Larisa PANTEA, PhD student, IEFS

Reviewer: Tatiana COLESNICOVA, PhD, IEFS

Migrational flows of population have a major influence over sustainable economic development of the countries. There is a fierce competition between economically developed countriees in attracting high qualified specialists. The high share of university and college graduates in the total amount of emigrants from our country make worse the deficit of qualified labour force. Recent actions undertaken by the authorities have the objective to retain high qualified labour force in the Republic of Moldova.

Key words: *migration, emigrant, immigrant, qualified labor force.*

Introduction. Society's development is tightly related to its human potential. The process of globalization has intensified flows of labour force between countries. A lot of economically developed countries design measures to attract foreign specialists. Significant outflows of emmigrants from the Republic of Moldova, including high qualified specialists, lead to the deficit of labour force and endanger sustainable development of our country.

The basic content. On the premises of globalization, the across – board circulation of production factors has strongly intensified. The flow of migrants has been generated by the developing countries.

The main cause is the difference between the levels of salary in receiving countries and in the counries of origin.

The massive flow of migrants have allowed receiving countries to cover the necessary of low-cost labor force in less prestigious fields, but have emerged a deficit of labor force in economies of the countries of origin, raising a series of socio-economic problems. [3, p. 5]

The total number of immigrants in EU countries can be divided into three categories:

-ex-immigrants that returned to their homes or citizens born abroad the EU that immigrated for the first time;

-citizens of another EU member state;

-citizens of the third countries, that are not EU member states.

According to the data of Eurostat, the numbers of immigrants from the third countries into EU reached 1.6 mil. people in 2009. [6]

Massive flows of immigrants are directed towards sectors of informational technologies, innovations etc. As a result, the countries of origin of these migrants are facing the lack of qualified human resources, needed to ensure a sustainable economic development.

An extremely fast migration of high qualified specialists is an outstanding phenomenon in the context of

forței de muncă din Republica Moldova. Acest proces, cunoscut sub denumirea de "exod al creierilor" ("brain drain" în engleză) duce inevitabil la pierderea capitalului intelectual.

Calitatea exportului de capital poate fi evidențiată prin distribuția emigranților pe niveluri de educație şi formare profesională. Mai mult de jumătate din emigranții moldoveni sunt specialişti calificați.

După cum arată un studiu recent al OECD, printre numărul de migranți peste hotare, diaspora de moldoveni are nivelul cel mai înalt de studii şi cele mai înalte capacități profesionale în raport cu alte țări ale Europei de Est şi CSI – 37%, fiind clasificați ca fiind de o "calificare extrem de înaltă" [2, p. 58-59].

Țările investesc resurse considerabile în instruirea specialiştilor de calificare înaltă, iar atunci când aceştia emigrează, resursele investite în pregătirea lor se pierd iremediabil. "Exodul de creieri" generează dezechilibre serioase în cadrul economiei țării, periclitând creşterea economică şi dezvoltarea durabilă a statului.

Exodul forței de muncă calificate reduce la zero toate eforturile de pregătire profesională a specialiştilor întreprinse anterior şi pune sub semnul întrebării reproducerea forței de muncă din punct de vedere al calității.

Competiția dintre state pentru atragerea imigranților, în special a celor cu o calificare profesională înaltă sau cu un nivel înalt de instruire, devine tot mai acerbă.

Din țările europene, activități prompte de atragere a resurselor umane înalt calificate le întreprindere Germania. Ea a inițiat un proces de atragere a studenților străini şi a cercetătorilor ştiințifici străini în domeniul tehnologiilor informaționale. În țările UE, deficitul şi necesitatea de specialişti în domeniul tehnologic informațional se estimează până la 1,7 milioane de persoane.

În anul 2000, Guvernul german a anunțat despre o cotă de 20 000 de "green card"-uri pentru recrutarea de peste hotare a specialiştilor înalt calificați, iar la sfârşitul anului 2001, cota deja era suplinită cu circa 10 000 persoane [4, p. 134-135]. Aici poate fi adus ca exemplu programul de burse de studii şi cercetare DAAD.

Lideri în atragerea resurselor umane înalt calificate sunt SUA şi țările asiatice, precum: Japonia, China, Malaysia şi Singapore. Cu toate acestea, țările europene rămân a fi la fel de atractive, în special pentru imigranți din statele Europei de Sud-Est. La începutul anilor '90 ai sec. XX, țările Uniunii Europene au profitat de conjunctura politică şi socio-economică din republicile ex-URSS, atragând specialişti înalt calificați în vederea asigurării unei dezvoltări durabile. Politicile UE în această privință sunt în perfecționare continuă.

Deciziile Comisiei Europene au ca scop stimularea şi promovarea mobilității geografice a cadrelor înalt calificate. Scopul final al acestora este creşterea gradului de integrare al statelor membre ale UE. Măsurile prin care se realizează acest obiectiv cuprind crearea filierelor comune de avansare profesională şi de instruire continuă a tinerilor specialişti, programe de schimb de experiență între profesorii instituțiilor de învățământ, proiecte comune de cercetare-dezvoltare etc. Aceste programe vizează nu doar statele membre ale UE, ci şi țările

labour force migration from the Republic of Moldova. The process, also known as "brain drain", leads to unavoidable loss of intellectual capital.

The quality of human capital export can be underlined by emigrants' distribution by levels of education and professional formation. More than a half of Moldovan emigrants are qualified specialists.

According to the recent study of OECD, Moldovan diaspora is outstanding among all the across border migrants, due to its high education level and highest professional abilities, in comparison to other countries from Eastern Europe and CIS. About 17% of Moldovan emigrants are classified as having "an extremely high professional qualification" [2, p. 58-59].

Countries invest significant resources for the formation of high qualified specialists, so when these specialists migrate, the resources invested in them are forever lost. The "brain drain" generates serious disequilibrium in a country's economy, endangering the state's sustainable economic development.

The outflow of qualified labour force minimizes all previous efforts oriented towards professional formation of specialists, thus, it diminishes the qualitative reproduction of labour force.

Competition between states for migrants, especially those high qualified and with higher education, gets more and more fierce.

Germany, for instance, is one among many European countries, that has designed immediate actions to attract high qualified workforce, by initiating a process of recruiting foreign scientific researchers in the field of informational technologies. In EU countries the deficit of specialists in the field of informational technologies is assessed to be about 1.7 mil. people.

In 2000 the Germain Government has announced a quote of 20 000 green cards for high qualified specialists from abroad, and at the end of 2001 this quote was filled with 10 000 persons [4, p. 134-135]. As an example, we can mention the DAAD program of scholarships for study and research designed to attract foreign graduates.

Leaders in attracting qualified human resources are USA and Asian countries, such as Japan, China, Malaysia and Singapore. However, European countries are still attractive, especially for immigrants from South Eastern Europe. At the beginning of the '90's the European Union countries took advantage of political and socio-economic situation created in former USSR republics and attracted high qualified specialists to ensure sustainable development. EU policies in this matter are continuously improving.

The decisions of European Committee are aimed to stimulate and to promote the geographical mobility of high qualified workforce. Their final objective is to increase the level of integration between EU member states. The measures designed to achieve this objective cover the establishment of common successions for professional advance and continuous education of young specialists, exchange programs designed to share experience between teachers, common programs in research and development, etc. These programs cover both EU member states and

transfrontaliere [4, p. 134-135].

În ceea ce priveşte Republica Moldova, aici este înregistrată creşterea rapidă a ponderii şi numărului persoanelor cu studii superioare în numărul total al emigranţilor. Astfel, analizând nivelul de instruire al persoanelor plecate la lucru peste hotarele Republicii Moldova, observăm următoarele: numărul persoanelor cu studii superioare a crescut de la 10,7 mii în 2000 la 33,3 mii în 2010. În acelaşi timp, numărul persoanelor cu studii medii de specialitate în numărul total al emigranţilor a crescut de la 18,8 mii persoane în 2000 la 40,7 mii persoane în 2010. Numărul emigranţilor cu studii secundare profesionale a scăzut de la 47,1 mii persoane în 2000 la 26,7 mii persoane în 2010 (vezi tabelul 1) [8].

border states [4, p. 134-135].

With regard to the Republic of Moldova, it is observed a rapid growth of number and share of persons with higher education in the total number of emigrants. Thus, analyzing the level of education of Moldovan citizens that work abroad, we can underline that the number of persons with higher education has risen from 10.7 ths. people in 2000 to 33.3 ths. people in 2010. In the meantime, the number of college graduates in the total amount of emigrants has risen from 18.8 ths. people in 2000 to 40.7 ths. people in 2010. The number of graduates from vocational schools in the total amount of emigrants has fallen from 47.1 ths. people in 2000 to 26.7 ths. people in 2010 (see the table 1) [8].

Tabelul 1/Table 1

Numărul emigranţilor pe niveluri de studii (mii pers.)/
The number of emigrants by levels of education (ths. of persons)

Anul/ Year	Numărul emigranţilor cu studii superioare/ The number of emigrants with higher education	Numărul emigranţilor cu studii medii de specialitate/ The number of emigrants who graduated college	Numărul emigranţilor cu studii secundare profesionale/ The number of emigrants who graduated vocational schools
2000	10,7	18,8	47,1
2002	17,1	17,1	77,1
2004	26,1	26,1	110,4
2006	26,5	26,5	80,6
2008	29,4	38,4	89,1
2010	33,3	40,7	79,5

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza datelor BNS./Created by author based on NBS data [8].

În acelaşi timp, ponderea emigranţilor cu studii secundare profesionale în numărul total a scăzut de la 34% în 2000 la 25,7% în 2010. Ponderea emigranţilor cu studii medii de specialitate a scăzut de la 13,59% în 2000 la 7,39% în 2002, pentru ca mai apoi să revină la aceeaşi valoare. Ponderea emigranţilor cu studii superioare a înregistrat o creştere constantă de-a lungul întregii perioade examinate, având valoarea de 7,74% din total în anul 2000 şi atingând nivelul de 10,6% în anul 2010 (vezi tabelul 2).

In the meantime, the share of vocational schools' graduates in the total number has fallen from 34% in 2000 to 25.7% in 2010. The share of college graduates in the total number of emigrants has fallen from 13.59% in 2000 to 7.39% in 2002, but after that it reached the same value. The share of higher education institutions' graduates has registered a constant growth during the examined period, with a value of 7.74% in 2000 and reaching the level of 10.6% in 2010 (see the table 2).

Tabelul 2/Table 2

Ponderea emigranţilor pe niveluri de studii (%)/
The share of emigrants by levels of education (%)

Anul/ Year	Ponderea emigranţilor cu studii superioare în totalul emigranţilor/ The share of higher education institutions' graduates in the total number of emigrants	Ponderea emigranţilor cu studii medii de specialitate în totalul emigranţilor/ The share of college graduates in the total number of emigrants	Ponderea emigranţilor cu studii secundare profesionale în totalul emigranţilor/ The share of vocational schools' graduates in the total number of emigrants
2000	7,74	13,59	34,06
2002	7,39	7,39	33,33
2004	7,56	7,56	31,97
2006	7,79	7,79	23,70
2008	9,5	12,4	28,7
2010	10,6	13,1	25,7

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza datelor BNS./Created by author based on NBS data.

Cercetările arată stabilizarea numărului migranţilor: trendul de creştere, înregistrat spre sfârşitul anilor '90 şi începutul secolului XXI, s-a înlocuit cu tendinţa de menţinere a unui număr constant de circa 300 mii de persoane [1].

Fluxul migraţional din Republica Moldova, însă, provoacă pierderi duble: pe de o parte, pierderi de potenţial uman pentru economia autohtonă, pe de altă parte, din moment ce doar un foarte mic procent de persoane ocupă posturi conform calificării, restul lucrând la muncă necalificată, necorespunzătoare pregătirii profesionale, are loc descalificarea profesională a migranţilor. În literatura de specialitate, acest proces poartă denumirea de „erodare calitativă a capitalului uman".

De asemenea, faptul că migranţii aleg să lucreze în funcţii mult mai joase decât presupune calificarea lor înseamnă irosirea banilor investiţi în pregătirea lor profesională. Diferenţa dintre salariul pe care l-ar fi avut ocupând postul corespunzător pregătirii profesionale şi salariul pe care îl primesc în realitate pentru munca prestată reprezintă de asemenea pierdere, atât pentru populaţie, cît şi pentru economie în ansamblu.

Pe lângă plecarea la lucru peste hotare pe o perioadă, de obicei, limitată, se observă şi tendinţa de plecare a tinerilor cu traiul în Canada. În special, sunt stimulaţi să emigreze specialiştii tineri, cu studii superioare şi căsătoriţi. Astfel, dacă în cazul plecării în ţările europene emigranţii acceptă ideea de reîntoarcere în scopul reîntregirii familiei, în cazul emigrării în Canada, aceste perspective sunt apriori excluse. Pierderea de forţă de muncă, în acest caz, este irecuperabilă. Dacă pe viitor această tendinţă se va păstra şi, mai rău, se va intensifica, Republica Moldova va pierde un număr semnificativ de specialişti cu studii superioare, cu vârsta cuprinsă între 25-40 de ani, adică forţă de muncă cu potenţial profesional major.

Ministerul Canadian al Imigraţiei şi Cetăţeniei susţine imigranţii care pot contribui la dezvoltarea economică a ţării:

- lucrători: persoane ce au profesii sau calificări şi un profil ce le permite integrarea pe piaţa muncii în Canada;
- oameni de afaceri/întreprinzători: persoane ce au intenţia şi capacitatea de a conduce o întreprindere economică prin care se creează locuri de muncă;
- investitori: persoane ce investesc capital în Canada;
- liber-profesionişti: persoane ce au dovedit talente deosebite în cultură, artă sau au realizat performanţe deosebite în sport;
- fermieri: persoane ce au intenţia şi capacitatea de a cumpăra şi a administra o fermă [5].

Se apreciază potenţialul candidatului de a ocupa un loc de muncă în Canada. Aprecierea se face prin punctarea acelor factori care contribuie la ocuparea locului de muncă: studiile, calificările, experienţa anterioară, vârsta, competenţele lingvistice şi adaptabilitatea candidatului.

Plecarea în Canada se prezintă mult mai ademenitoare pentru tineri, deoarece ei sunt asiguraţi cu asistenţă din partea guvernului canadian în privinţa cazării, locului de muncă, grădiniţei sau şcolii pentru copii etc. Există multe organizaţii comunitare care se ocupă cu integrarea imigranţilor şi au consilieri specializaţi pe problemele imigranţilor. Emigrarea în Canada se face pe baze legale, spre deosebire de emigrarea în UE, care poartă, de multe ori, caracter ilegal.

Studies show a certain stability of the number of emigrants: the rapid growing trend registered at the end of the '90's has been exchanged by a trend of maintaining their number at 300 ths. people [1].

However the migrational outflow from the Republic of Moldova causes double-sided losses: on the one hand, national economy has a loss of human potential, on the other hand, since a great part of emigrants don't have a job according to their professional training, they have jobs that don't request a high qualification, and thus, they get lower wages and lose their professional skills. The literature calls this process "qualitative erosion of human capital".

Besides, the fact that emigrants have jobs lower than they could hold, the money invested in their professional training and education are wasted. The difference in the level of wage they could have gained, if holding a better job, according to their professional position, and the wage they do actually get, represent a loss both for the population and the national economy as a whole.

Apart from those emigrants who leave the country to work abroad for a limited period of time, there is a high number of Moldovan citizens that migrate to live in Canada. These are particularly young specialists with higher education, usually married. So, in case of migration to one of European countries, the emigrants accept the idea of coming back to Moldova, to reunify with their families, those who leave to Canada reject from the start the idea of coming back. The loss of labour force, in this case, is irretrievable. If this trend persists, or worse, it enhances, the Republic of Moldova will lose a significant number of specialists with higher education degrees, with age between 25 and 40 years, i.e. the labour force with great professional potential. The Ministry of Citizenship and Immigration of Canada supports immigrants that can contribute to economic development of country:

- skilled workers – persons whose profession profile and qualifications allow them to integrate in the Canadian labour market;
- entrepreneurs – persons that have intentions and abilities to manage an entreprise and create new jobs;
- investors, who are willing to invest their capital in Canada;
- self-employed – persons that possess talents in culture, arts or that have reached certain performances in sports;
- farmers – persons that have the intention and abilities to buy and to manage a farm [5].

When a potential candidate is appreciated to be able to get a job in Canada, such factors are examined as: studies, qualifications, previous experience, age, linguistic abilities and candidate's adaptability.

Leaving to Canada is much more alluring for young people, since they are provided with Government assistance in accomodation, job, kindergartens and schools for their children, etc. There are a lot of community organizations that deal with immigrants' accomodation and have advisers specialized in

Irosirea potenţialului uman este generată şi de imperfecţiuni în mecanismele de monitorizare a angajării tinerilor moldoveni ce au urmat instruirea peste hotarele ţării. În mod ideal, aceştia ar trebui să revină acasă, să se încadreze în câmpul muncii şi să contribuie la valorificarea cunoştinţelor şi experienţei străine în ţara noastră. Însă, acest ideal nu este nici pe departe realizat.

Plecarea tinerilor specialişti din ţară, inclusiv din activitatea ştiinţifică, este o altă provocare majoră în urma migraţiei intelectuale din Republica Moldova. În scopul diminuării consecinţelor nefaste ale acestui proces, în anul 2008, Academia de Ştiinţe a Moldovei, în comun cu Organizaţia Internaţională pentru Migraţie, a iniţiat un proiect privind revenirea temporară a membrilor diasporei ştiinţifice a Republicii Moldova. Proiectul se axează pe extinderea capacităţii Moldovei de a spori impactul migraţiei circulare asupra dezvoltării sectorului de cercetare-dezvoltare prin revenirea temporară a reprezentanţilor diasporei ştiinţifice moldoveneşti de peste hotare [4, p. 138].

De asemenea, în anul 2010 a fost demarat un Program de granturi pentru absolvenţii moldoveni în străinătate cu scopul promovării revenirii şi angajării în instituţiile private sau publice din Moldova. Acest program este organizat de Organizaţia Internaţională pentru Migraţie (OIM), misiunea în Republica Moldova, în parteneriat cu Ministerul Tineretului şi Sportului, Ministerul Educaţiei, Agenţia pentru Ocuparea Forţei de Muncă. A fost anunţat concurs de susţinere a 30 de tineri moldoveni absolvenţi ai instituţiilor din străinătate care doresc să revină temporar sau permanent în Moldova pentru a se angaja în instituţiile private/publice din Moldova în vederea schimbului de experienţă şi implementării abilităţilor căpătate. Concursul este deschis pentru tinerii moldoveni cu studii în străinătate, în domeniul exact sau umanitar. OIM oferă asistenţă logistică în identificarea locurilor vacante de muncă şi acordă beneficiarilor suport financiar pentru acoperirea cheltuielilor de transport, precum şi alocaţii lunare de 200 euro pe o perioadă de şase luni. Obiectivul proiectului este de a aborda fenomenul exodului de creiere prin promovarea transferului de idei noi, Know How şi de abilităţi în procesul migraţiei tinerilor şi mobilităţii educaţionale [7].

Concluzii. Ponderea înaltă în numărul emigranţilor din Republica Moldova a persoanelor cu studii superioare are impact negativ asupra dezvoltării economice a statului. O prioritate a managementului pieţei muncii ar trebui să fie menţinerea în ţară a specialiştilor cu calificare înaltă. Migraţia masivă a populaţiei ar putea fi stopată prin crearea de locuri de muncă, şi anume:

- atragerea investiţiilor în sectoarele de producţie şi de dezvoltare a infrastructurii;
- susţinerea antreprenoriatului, inclusiv a iniţiativei tinerilor de a deschide propria afacere;
- promovarea businessului mic şi mijlociu prin acordarea creditelor preferenţiale pe termen lung etc.

În pofida migrării masive a specialiştilor, investirea în dezvoltarea capitalului uman este necesară în vederea ameliorării situaţiei economice şi sociale.

Reproducerea forţei de muncă, sub aspect calitativ, presupune continuarea eforturilor de pregătire a specialiştilor înalt calificaţi, eforturi acompaniate imperativ cu măsuri de

immigrants matters. Emigration to Canada is based on legal premises, unlike the emigration to European countries, that is often made on illegal basis.

The waste in human potential is generated by the imperfections in monitoring mechanism of young Moldovan citizens that graduated abroad. Ideally, they schould come back to the Republic of Moldova, integrate into national labour market and share their experience. However this is far from reality.

The migration of young specialists from our country, as well as from scientific activity is a nother major challenge for the Republic of Moldova. In order to minimize the negative consequences of this process in 2008 the Academy of Sciences of the Republic of Moldova together with International Migration Organization (IMO) have started a program regarding temporary returning of members of scientific diaspora to the Republic of Moldova. This project is based on extending the capacity of our country to increase the impact of circular migration on the emprovement of research and development sector [4, p. 138].

In 2010 the International Migration Organization (its mission to the Republic of Moldova) together with the Ministry of Youth and Sports, the Ministry of Education and the Agency for Labour Force Occupation had started a program of grants designed for Moldovan graduates abroad, aimed to promote their returning and hiring in private and public institutions from Moldova. A contest was announced for 30 Moldovans that graduated abroad, in the field of exact and social sciences. Those graduates that are willing to come to Moldova, share their experience and implement their abilities into practice, are supported by the IMO to identify vacancies, are given financial support of 200 Euro per month during half a year and their transportation costs are covered, too. The objective of this program is to address the "brain drain" phenomenon by stimulating the transfer of new ideas, Know How, abilities and educational mobility [7].

Conclusions. The large share of persons with higher education in the total amount of emigrants has a negative impact on state's economic development. A priority in labour market's management should be retaining high qualified specialists.

A massive migration of population could be stopped by creating new jobs and following measures could be undertaken:

- attracting investments in the field of production and infrastructure development;
- supporting private business, especially the initiative of young people to open their own business;
- promoting the small and medium entreprise sector by granting preferential long term loans, etc.

Despite the massive migration of specialists, investment in human capital development is necessary to improve the social and economic situation.

The qualitative reproduction of labour force entails a continuous effort in education of high qualified specialists, efforts accompanied by measures of

motivare a angajării tinerilor în economia autohtonă sau de angajare a lor peste hotare în posturi corespunzătoare profesiei, fie şi pe o perioadă limitată.

motivating young people to find a job in domestic economy, or getting a job abroad according to their professions, even for a short time.

Referinţe bibliografice/References

1. Cantarji V., Vladicesu N., „Migraţia forţei de muncă din Republica Moldova:implicaţii asupra sistemului de asigurări sociale pe termen mediu şi lung". Institutul pentru Dezvoltare şi Iniţiative Sociale (IDIS) „Viitorul", nr. 11, 2011.
2. Danii T., Plugaru L., „Migraţia externă – o formă de export de capital uman", „Republica Moldova: provocările migraţiei". Editura Ştiinţa, Chişinău, 2010, p. 58-59.
3. Gribincea A., Negruţă A., „Problemele actuale ale migraţiei", „Republica Moldova: provocările migraţiei". Editura Ştiinţa, Chişinău, 2010, p. 5.
4. Poalelungi O., „Competiţia globală şi regională pentru atragerea potenţialului intelectual şi profesional de înaltă calificare: cazul Republicii Moldova", „Republica Moldova şi Uniunea Europeană: problemele şi perspectivele cooperării". Editura Ştiinţa, Chişinău, 2010, p. 134-135.
5. Site-ul organizaţiei Via Canada- a division of Vandervennen Lehrer Toronto, Canada. http://www.emigrarecanada.ro/emigrare/Emigrare/Selectia-imigrantilor.html (vizitat 05.02.2012)
6. Site-ul organizaţiei Eurostat. http://www.epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Migration_and_migrant_population_statistics (vizitat 05.02.2012).
7. Site -ul Misiunii Organizaţiei Internaţionale pentru Migraţie din Moldova şi al Biroului Migraţie şi Azil al Ministerului Afacerilor Interne al Republicii Moldova http://www.migratie.md/news/2607/ (vizitat 06.02.2012).
8. Site-ul Biroului Naţional de Statistică al Republicii Moldova. www.statistica.md (vizitat 06.02.2012).

Recomandat spre publicare: 07.02.12

DIAGNOSTICUL PROIECTELOR INVESTIŢIONALE PRIVIND ALIMENTAREA CU APĂ ÎN LOCALITĂŢILE RURALE DIN REPUBLICA MOLDOVA

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

***Recenzent: Eugenia BUSMACHIU**, dr., conf. univ., ASEM*

Articolul îşi propune să scoată în evidenţă situaţia privind serviciile de alimentare cu apă în localităţile rurale ale Republicii Moldova şi să identifice problemele de bază ce pot duce la efecte negative asupra sănătăţii populaţiei rurale. Deoarece în Republica Moldova nu există o bază de date privind indicatorii serviciilor de alimentare cu apă în localităţile rurale, s-a executat o analiză a acestora în raionul Cahul. Rezultatele, concluziile şi propunerile pot veni în ajutorul autorităţilor publice locale pentru analiză şi decizii adecvate cu scopul de a stopa degradarea fizică în continuare a sistemelor rurale de alimentare cu apă şi canalizare şi implementarea eficientă a proiectelor investiţionale în infrastructură.

***Cuvinte cheie:** sisteme de alimentare cu apă şi canalizare, tariful şi costul pentru 1m^3 de apă, consumatori, abonaţi, localităţi rurale, dotarea locuinţelor, acces la servicii.*

Introducere. Proiectele investiţionale privind alimentarea cu apă a localităţilor rurale din Republica Moldova au fost implementate activ în ultimii ani. Finanţarea acestora s-a facut, în cele mai dese cazuri, prin atragerea fondurilor donatorilor externi. Dar, şi în aceste condiţii, nu toată populaţia din localităţile în care s-au implementat proiecte beneficiază de servicii centralizate de alimentare cu apă. Diagnosticul situaţiei şi concluziile rezultate duc la necesitatea creării companiilor regionale. Prin aceasta, populaţia din localităţile urbane cu venituri mai mari va suporta o parte din cheltuielile pentru exploatarea sistemelor rurale de alimentare cu apă.

Conţinutul de bază. Infrastructura sectorului de alimentare cu apă şi de canalizare din localităţile rurale ale Republicii Moldova s-a construit în perioada anilor 1960-1991. Necătând la practicarea unui sistem de planificare centralizat, nu a existat un plan naţional de dezvoltare a infrastructurii de alimentare cu apă şi de canalizare în localităţile rurale [8].

Strategia dezvoltării infrastructurii din sectorul de alimentare cu apă, practicată până în 1991, era orientată spre dezvoltarea prioritară a sectorului agroindustrial, după care urmau obiectele social-culturale şi, în final, asigurarea populaţiei. La elaborarea proiectelor de execuţie, capacitatea necesară a sistemelor era mărită cu scopul de a asigura necesităţile de viitor ale acestor servicii, care se bazau pe previziuni optimiste referitor la dezvoltarea economică şi creşterea numărului populaţiei. În majoritatea localităţilor, serviciul de alimentare cu apă se presta gratis, deoarece beneficiarii erau angajaţii sovhozurilor sau

THE INVESTMENT PROJECTS' DIAGNOSIS REGARDING WATER SUPPLY IN RURAL LOCALITIES OF REPUBLIC OF MOLDOVA

***Ion BÎZGU**, PhD, Professor, USM*
***Ana TIMUŞ**, PhD student, USM*

***Reviewer: Eugenia BUSMACHIU**, PhD, associate prof., AESM*

The article is intended to highlight the situation regarding the water supply in rural localities of Republic of Moldova and to identify the main issues which can have a negative impact on rural population health. Because in Republic of Moldova does not exist a data base of indicators for rural water supply systems, these indicators were analised in Cahul county. The results, conclusions and proposals can help local public authorities to analise and make proper decisions in order to stop further physical degradation of rural water supply and sewerage systems and an effective implementation of investment projects in infrastructure.

***Key words**: water supply and sewerage systems, tariff and costs for one cubic meter of water, consumers, subscribers, rural localities, housing provisions, access to services.*

Introduction. The investment projects regarding water supply in the rural localities from Republic of Moldova were actively implemented in the last years. Their financing has been performed, in the most cases, by attracting foreign donors fund. However, even in these conditions, not all people from the localities, where the projects were implemented, benefit of centralized services for water supply. The situation's diagnosis and the resulted conclusions go to the need for the creation of regional companies. Therefore the population from urban localities, that have higher income, will bear part of the expenses for exploitation of rural water supply systems.

The basic content. The infrastructure of water supply and sewerage sector in rural localities of Republic of Moldova was built between 1960 and 1991. Even if it was practiced a centralised planning system, there wasn't any national development plan for water supply and sewerage infrastructure in rural localities [8].

During that period, until 1991, the strategy to develop the infrasctructure of water sector was oriented towards the priority development of the agro-industrial sector, followed by socio-cultural objectives, and finally by population. When execution projects were designed, the required system capacity was increased to ensure the future needs of these services, based on optimistic predictions regarding the economic development and the increase of population. In most localities the water was supplied for free, since the beneficiaries were employed in sovhovs or were members of theirs families. As a result, most of rural population still considers that the

membrii familiilor acestora. Ca rezultat, majoritatea populației rurale şi în prezent consideră că serviciile comunale de alimentare cu apă trebuie să se presteze gratis.

Odată cu obținerea independenței Republicii Moldova au apărut problemele şi greutățile perioadei de tranziție. Desființarea colhozurilor şi sovhozurilor a dus la destrămarea întreprinderilor agricole şi, în consecință, a avut de suferit şi infrastructura de alimentare cu apă. În unele localități rurale, proprietatea asupra sistemelor şi funcția de întreținere a acestora nu au fost transmise altor organizații. Actele legislative care ghidau procesul de privatizare prevedeau excluderea din lista obiectelor supuse privatizării a mijloacelor fixe din sistemele de alimentare cu apă, dar, cu toate acestea, au existat şi cazuri de transmitere a mijloacelor fixe în proprietate privată.

În perioada de după 1995, administrația publică locală, în a cărei proprietate erau sistemele de alimentare cu apă, nu avea experiența necesară şi mijloace financiare pentru o exploatare eficientă. Suplimentar la aceasta, populația nu accepta să plătească pentru apă. Aceasta a dus la dificultăți privind achitarea facturilor şi, în final, debranşarea de la energia electrică. Populația rurală a fost nevoită să se alimenteze cu apă din sursele descentralizate şi majoritatea obțineau apa din fântâni de adâncime mică [7].

Perioada cuprinsă între anii 1991 şi 2000 se caracterizează prin lipsa lucrărilor de întreținere şi a investițiilor, ceea ce a dus la deteriorarea şi distrugerea sistemelor. Această problemă a fost inclusă în agenda guvernului şi a donatorilor străini.

Începând cu anul 2000, în cadrul unor proiecte de finanțare a început procesul de renovare a sistemelor de alimentare cu apă în localitățile rurale. Cele mai importante proiecte investiționale pentru infrastructura apei sunt: Proiectul Pilot de Alimentare cu Apă şi Canalizare, finanțat de Banca Mondială, Programul de Dezvoltare a Serviciilor de Aprovizionare cu Apă Potabilă, finanțat de Banca Europeană de Reconstrucție şi Dezvoltare, Banca Europeană de Investiții şi Fondul de Investiții în Vecinătate, Proiectul Reformei Autorităților Locale (USAID), Proiectul Elveției de Apă şi Sanitație „ApaSan”, Programul de Dezvoltare Locală Integrată (PNUD), Fondul de Investiții Sociale din Moldova I şi II, Fondul Ecologic Național şi Fondul Național de Dezvoltare Regională.

Necătând la necesitatea stringentă de investiții în infrastructura de alimentare cu apă, pentru populația localităților rurale, finanțarea proiectelor nu s-a făcut în baza unor studii sau programe de prioritizare a localităților pentru investiții. Aceste studii s-au făcut mai târziu, dar nu toți investitorii se ghidau de ele în procesul de selectare a localităților beneficiare de finanțare. Un indice important, care era apreciat de finanțatori, a fost insistența primarilor sau organizațiilor obşteşti în ceea ce priveşte atragerea de fonduri. Ca urmare a procesului de implementare a proiectelor investiționale, în 2010, lungimea rețelelor de alimentare cu apă în localitățile rurale a constituit 4 048 km şi a crescut, comparativ cu 2000, cu 1 369 km sau 51%. Creşterea anuală medie a constituit 136,9 km. Cea mai mare creştere a lungimii rețelelor s-a înregistrat în perioada 2006 şi 2010 – de la 2,7 la 4,0 mii km [4,5].

communal water supply services should be supplied for free.

The independence of Republic of Moldova brought the problems and issues specific to the transition period. The liquidation of kolkhozes and sovhozes conducted to the disparition of agricultural enterprises, and as a consequence the water supply infrastructure also suffered. In some rural localities the ownership on the systems and their maintenance were not passed to other organisations. The legislative acts guiding the privatisation process established that the fixed assets of water supply systems should be excluded from the list of items to be privatised, but despite that regulation there were cases where fixed assets were transmitted in private property.

After 1995, local public authorities, which owned the water supply systems, had not the required experience and financial resources for an efficient operation. Furthermore, the population refused to pay for water. This situation resulted in difficulties in bills payments and eventually in disconnection from electric power network. Rural population was forced to use water from decentralized sources, most of the population obtaining water from shallow wells [7].

The period between 1991 and 2000 is characterised by a complete lack of maintenance work and investments, which resulted in systems' degradation and destruction. This problem was included in Government's and foreign donors' agenda.

Since 2000, in some financing projects was included a renovation process of water supply systems in rural localities. The most important investment projects for water infrastructure are: Pilot Project for Water Supply and Sewerage, financed by World Bank, Development Programme for Drinkable Water Supply Services, financed by EBRD, EBI and Neighborhood Investments Fund, Local Authorities' Reform Project (USAID), Swiss Project of Water and Sanitation "ApaSan", Integrated Local Development Programme (PNUD), Social Investments Fund I and II from Moldova, National Ecologic Fund and National Fund for Regional Development.

Because the acute necessity of investments in water supply infrastructure was not taken into account, the projects financing was not made based on studies or prioritisation programmes of the localities regarding the investments. These studies were done later, but not all investors selected the financing beneficiary localities based on the mentioned studies.

An important indicator, much appreciated by the investors, was the insistence mayors or public organizations regarding the funds attraction. Following the implementation of the investment projects process, in 2010 the lenght of water supply networks in rural localities was 4,048 km and, comparing with 2000, increased with 1,369 km or 51%. The average annual growth was 136.9 km. The biggest network lenght increase was registered between 2006 and 2010 – from 2.7 to 4.0 thousand km [4, 5].

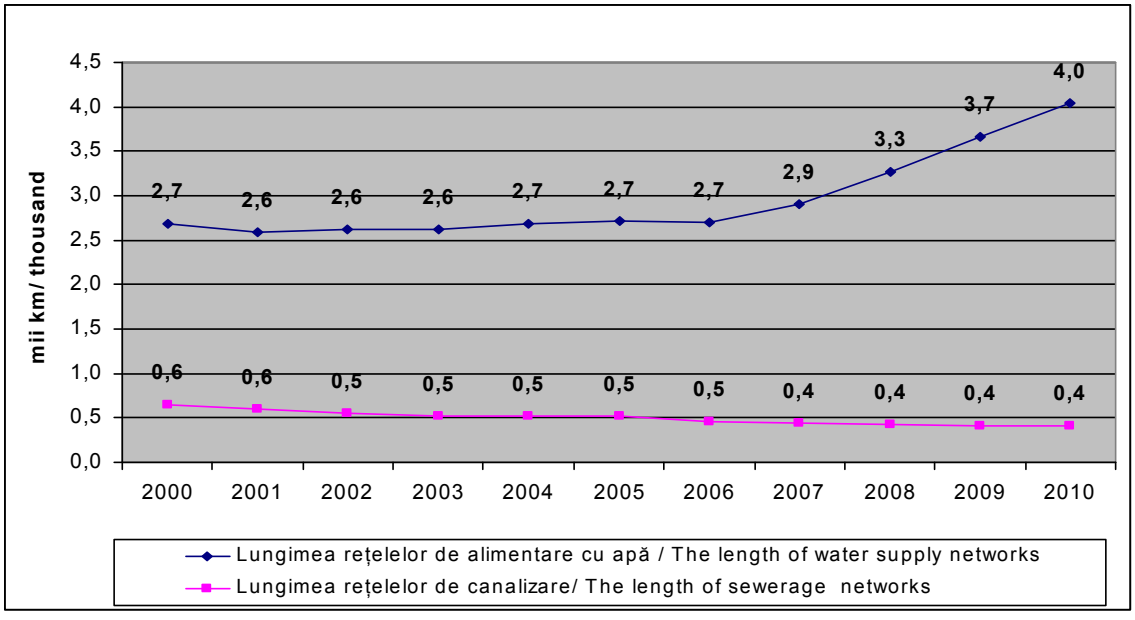


Diagrama 1. Evoluţia lungimii reţelelor de alimentare cu apă şi canalizare în localităţile rurale/
Diagram 1.Water supply and sewerage networks lenght's evolution in rural localities
Sursa/Source: Elaborată de autor în baza datelor din raportul Biroului Naţional de Statistică./Elaborated by the author based on data from the report of National Statistics Bureau.

Conform datelor Biroului Naţional de Statistică, numărul total de localităţi rurale în Republica Moldova este de 1581 [3], dintre acestea, la situaţia din 2010, 15,9% deţin instalaţii de alimentare cu apă.

Indicatorii analizaţi nu reflectă gradul de acoperire cu servicii a populaţiei. Unele proiecte investiţionale, din cauza alocării unui buget mic, se rezumă la renovarea sistemului de alimentare cu apă a obiectelor de menire social-culturală. Conectarea la un astfel de sistem o au numai gospodăriile situate în nemijlocita apropiere de conductă.

According to the data of the National Bureau of Statistics, the total number of rural localities in Republic of Moldova is 1581 [3], from which in 2010 15.9% owned water supply facilities.

The analised indicators does not reflect the coverage degree of the service for population. Some investment projects, due to the small budget allocated, resumes only at the renovation of water supply systems for socio-cultural objectives. Only households situated in the pipe's proximity are connected to the system.

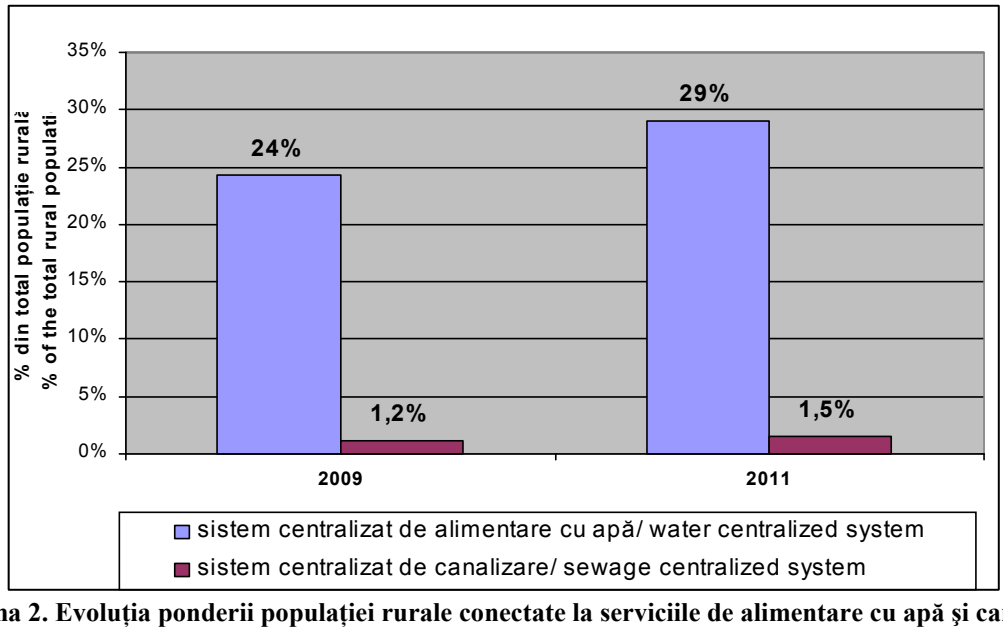


Diagrama 2. Evoluţia ponderii populaţiei rurale conectate la serviciile de alimentare cu apă şi canalizare/
Diagram 2. Evolution of the share of rural population connected to water supply and sewerage services
Sursa/Source: Elaborată de autor în baza datelor din raportul Agenţiei „Apele Moldovei”./Elaborated by the author based on data from „Apele Moldovei”Agency's report.

Pentru o mai bună argumentare a asigurării populației rurale cu servicii, vom utiliza datele cu privire la gradul de acoperire cu servicii de alimentare cu apă şi canalizare a populației rurale.

În anul 2011, ponderea populației rurale cu acces la serviciile de alimentare cu apă a fost de 29% şi a avut o creştere cu 5% față de anul 2009 [7]. Accesul la sisteme centralizate de canalizare este de 1,5% din totalul populației şi a avut o creştere cu 0,3% față de anul 2009. Diferența mare între aceşti doi indicatori se datorează faptului că, din lipsa mijloacelor financiare, proiectele investiționale pentru construcția sistemelor de alimentare cu apă nu au fost însoțite de construcția sistemelor de canalizare.

La situația din anul 2010, 39,8% din locuințele rurale sunt conectate la apeduct. O parte din cei conectați la un sistem centralizat de alimentare cu apă realizează un branşament cu cişmea în curte, ponderea acestora constituie 18,9% din totalul locuințelor, iar ponderea locuințelor cu sistem interior constituie 20,9%. Dotarea locuinței cu apeduct în interiorul casei creează necesitatea construcției sistemului de canalizare. Numai 1,6% din locuințele rurale sunt conectate la instalații de canalizare prin sistem centralizat, iar 20,3% dețin instalații de canalizare autonome. Din totalul de locuințe cu apeduct şi canalizare interioare, numai 15,6% sunt dotate cu baie sau duş. Această diferență se datorează şi nivelului scăzut de venituri ale populației.

For a better argumentation of supplying these services to rural population we will use data regarding the water supply and sewerage services' coverage degree for rural population.

In 2011, the share of rural population having access to water supply services was 29% and had an increase with 5% comparing with 2009 [7]. The access to centralized sewerage systems is 1,5% from total population and increased with 0,3% compared to 2009. The huge difference between these two indicators is due to the fact that, because of the lack of financial resources, the investments projects for water supply systems construction were not accompanied by sewerage systems construction.

In 2010, 39.8% of rural households are connected to the aqueduct. A part of those connected to the centralized water supply system are connected to a fountain in the courtyard, their share being 18.9% from the households total number, and the share of households connected to an indoor system is 20.9%. Endowning the houlsehold with an aqueduct inside the house creates the need for a sewerage system construction. Only 1.6% of rural households are connected to a centralized system sewerage facilities, and 20.3% owns autonomous sewerage facilities. From the total number of households with indoor aqueduct and sewerage facilities, only 15.6% have bath or shower. This difference is also due to the population's low income.

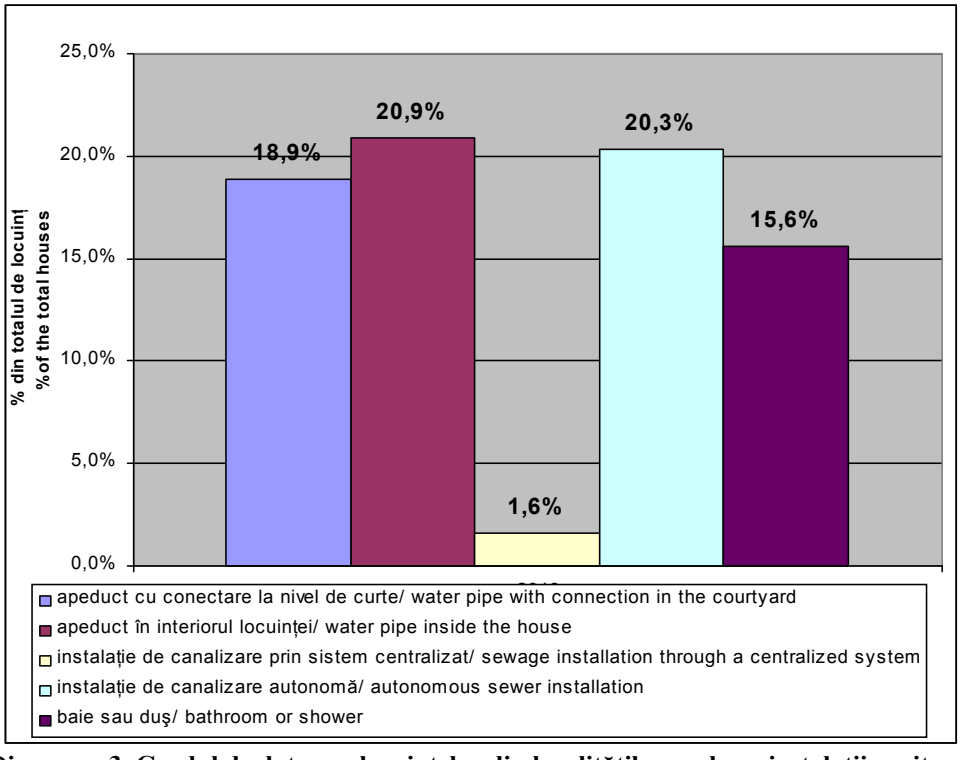


Diagrama 3. Gradul de dotare a locuințelor din localitățile rurale cu instalații sanitare/
Diagram 3. The degree of equipment for the households from rural localities owning sanitary facilities
Sursa/Source: Elaborată de autor în baza datelor Biroului Național de Statistică./Elaborated by the author based on data from the report of National Statistics Bureau.

Pentru a analiza evoluția dotărilor în ultimii ani se prezintă tabelul 1.

Table 1 is presented to analise the evolution of facilities in the last years.

Tabelul 1/Table 1

Evoluţia gradului de dotare a locuinţelor cu comodităţi în localităţile rurale, % din total locuinţe/ Evolution of the degree of equipment with facilities for the households from rural localities, % of total households

Denumire/Name	2004	2010	Creştere, ori/ Increase, X times
Apeduct/Aqueduct	10,0	39,8	3,98
Gaze din reţea/Network gas	15,7	29,4	1,87
Instalaţie de canalizare/Sewerage facilities	6,6	21,9	3,3
Baie sau duş/Bath or shower	5,4	15,6	2,9

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza datelor BNS./Elaborated by author based on data from the report of NSB.

Conform datelor recensământului populaţiei din 2004, ponderea locuinţelor cu apeduct pentru mediul rural a constituit 10% şi a crescut până în 2010 de 4 ori. Ritmul de creştere pentru dotările canalizare interioară şi baie sunt aproximativ aceleaşi şi variază în jurul valorii de 3 ori. Indicatorul „Dotarea locuinţelor cu gaz din reţea" este în strânsă legătură cu indicatorii dotărilor menţionate, deoarece gazul din reţea se utilizează şi pentru încălzirea apei menajere.

Evoluţiile pozitive privind accesul populaţiei rurale la serviciile de alimentare cu apă şi canalizare se datorează proiectelor investiţionale implementate în sector.

Conform aliniatului nr. 5 din punctul 4.3 al „Strategiei privind aprovizionarea cu apă şi canalizare a localităţilor din Republica Moldova", aprobate prin Hotărârea Guvernului nr. 662 din 13 iunie 2007 [1], necesarul de investiţii pentru serviciile de apă şi de canalizare în mediul rural, pentru atingerea scopurilor stabilite, pentru perioada 2012-2025, constituie 23.369,7 milioane de lei sau 1.797.669 mii de lei anual. Valoarea previzionată a investiţiilor depăşeşte de 10,3 ori valoarea efectivă a investiţiilor anuale în mediul rural.

Astfel, pentru anul 2011, total surse financiare alocate pentru sector în mediul rural au constituit 173.778 mii de lei, din care 79,8% sunt din bugetul de stat, 5,2% – din sursele interne ale întreprinderilor apă-canal şi 15% – din sursele donatorilor externi.

According to the data from 2004 population's census, the share of households with aqueduct in rural environment was 10% and increased 4 times until 2010. The growth rhytm for indoor sewerage and bath is aproximately the same and varies around the value of 3 times. "Households' endownment with network gas" indicator is strictly related with the mentioned facilities' indicators, because the network gas is intented to and is used for heating the domestic water.

The positive evolution of rural population's access to water supply and sewerage systems is due the investment projects implemented in this sector.

According to paragraph no 5, point 4.3 of the "Strategy regarding water supply and sewerage of localities from Republic of Moldova", approved by Government's Ordinance no 662, 13th of June 2007, [1] to achieve the established goals for the period 2012-2015, the investment needs for water supply and sewerage services in rural region are 23 369,7million lei, or 1 797 669 thousand lei/year. The predicted value of investments is 10,3 times bigger than the total annual investments value for the rural region.

So, for 2011, the total financial resources allocated for this sector in rural region were 173,778 thousand lei, of which 79.8% are from the state budget, 5.2% from internal sources of water-sewerage enterprises and 15% from external donors' sources.

Tabelul 2/Table 2

Finanţarea serviciilor de alimentare cu apă şi canalizare în mediul rural, mii MDL, %/ Financing of water supply and sewerage services in rural region, thousand MDL, %

	2009		2011	
	Valoare/ Value	%	Valoare/ Value	%
Finanţarea sectorului de alimentare cu apă şi canalizare în localităţile rurale, inclusiv:/ Financing of water supply and sewerage services in rural region, including:	940 993	100	173 778	100
bugetul de stat de diferite nivele/ from different levels of state budget	102 792	10,9	138 613	79,8
sursele interne ale întreprinderilor apă-canal/ internal sources of water-sewerage enterprises	4 884	0,5	9 118	5,2
donatorii externi/external donors	833 313	88,6	26 047	15,0

Sursa/Source: Elaborată de autor în baza datelor din raportul Agenţiei „Apele Moldovei"./Elaborated by the author based on data from „Apele Moldovei" Agency's report.

Mijloacele financiare, alocate pentru implementarea proiectelor investiționale de către donatorii externi, reprezintă o sursă importantă. Acest fapt este demonstrat pde repartizarea pe surse din anul 2009, când finanțarea de către donatorii externi a constituit 88,6% din totalul de investiții în mediul rural.

În Republica Moldova nu există o bază de date cu privire la activitatea serviciilor de alimentare cu apă şi canalizare din localitățile rurale, ceea ce nu permite analiza activității postinvestiționale a sistemelor renovate. În acest scop s-a propus executarea unei anchete, ce va identifica indicatorii de bază ai activității unui serviciu de alimentare cu apă la nivel zonal. Drept zonă de studiu, a fost selectat **raionul Cahul**.

Studiul s-a executat în perioada august-octombrie 2011 şi s-a axat pe completarea chestionarelor privind serviciul de alimentare cu apă în localitățile rurale din raion de către persoanele responsabile de gestiunea serviciului împreună cu administrația publică locală.

În procesul de studiu au fost aplicate metode de analiză şi sinteză, comparare, metode grafice, precum şi alte metode de investigare a proceselor socio-economice.

Analiza stării sistemele de alimentare cu apă din raion a fost începută prin analiza strategiilor şi programelor din domeniu şi identificarea indicatorilor planificați pentru raionul Cahul.

Conform „Strategiei privind aprovizionarea cu apă şi canalizarea localităților din Republica Moldova” [1], în lista localităților prioritare din raionul Cahul pentru aprovizionarea cu apă şi canalizare în perioada 2008-2012, au fost incluse 10 localități rurale, care constituie 19% din totalul localităților rurale din raion. La momentul executării studiului, 8 localități sau 80% din cele planificate dețin sisteme de alimentare cu apă. Pentru ca indicatorii previzionați să fie realizați în totalitate, în 2012 mai necesită de construit sisteme în 2 localități rurale.

Conform „Programului de alimentare cu apă şi de canalizare a localităților din Republica Moldova până în anul 2015” [2], privind raionul Cahul, au fost incluse în lista localităților rurale care urmează să fie asigurate cu apă şi canalizare toate 53 de localități sau 100% din total. La situația din anul 2011, 31 de localități sau 58,5% au fost asigurate cu sistem centralizat de alimentare cu apă.

Chestionarea s-a împărțit în 2 direcții. Prima direcție a vizat colectarea de informații privind serviciile de alimentare cu apă existente şi a doua direcție a vizat colectarea de informații generale despre localitățile ce nu dețin infrastructură funcțională de alimentare cu apă.

Din totalul de 53 localități rurale au completat chestionarele 51 de localități sau 96,2%. Cele 51 de anchete au fost repartizate în 2 grupuri, inclusiv:

1. grupul 1, care include localitățile ce dețin serviciu de alimentare cu apă, în număr de 31;
2. grupul 2, care include localitățile ce nu dețin infrastructură de alimentare cu apă funcțională, în număr de 22 de localități.

The financial resources allocated by external donors to implement investments projects represent an important source. This fact is demonstrated by the repartition by sources in 2009, when financing from external donors was 88.6% from the total investments for the rural region.

In Republic of Moldova there is no data base regarding water supply and sewerage services' activity in rural localities, fact which does not permit to analise the postinvestitional activities of renovated systems. For this purpose was proposed an inquiry to identify the main indicators for the activity of an water supply service at a regional level. **Cahul district** was selected as the study region.

The study was carried out between august-october 2011 and has focused on completion of questionnaires regarding the water supply service in the county's rural localities, by the persons responsible with this service's management and the local public administration.

During the study were applied methods of analysis and synthesis, comparison, graphic methods and other investigation methods for socio-economic processes.

The analysis of water supply systems in the rayon starts by analysing the strategies and programmes from this field and identifying the planned indicators for Cahul district.

According to the "Strategy regarding water supply and sewerage of localities from Republic of Moldova" [1], on the list of priority localities for water supply and sewerage in the period 2008-2012, for Cahul district were included 10 rural localities, which represent 19% from the total number of the county's rural localities. At the moment when the study was carried out, 8 localities, or 80% from the planned localities, are already having water supply services. In order that the predicted indicators to be completely realised, in 2012 these systems must be built in 2 more localities.

According with "The programme regarding water supply and sewerage of localities from Republic of Moldova until 2015” [2], for Cahul district all its 53 localities, 100% of its total, were included on the list of rural localities to be provided with water supply and sewerage. In 2011, 31 localities, or 58.5%, were provided with a centralized water supply system.

The questioning was divided in two directions. The first one targeted the collection of information regarding the existent water supply services, and the second one targeted the collection of general information about the localities without a functional infrastructure for water supply.

From the total of 53 rural localities, 51, or 96.2%, completed the questionnaires. These 51 inquiries were divided into two groups, as follows:

1. group 1 includes those 31 localities with water supply services;
2. group 2 includes those 22 localities without a functional water supply infrastructure

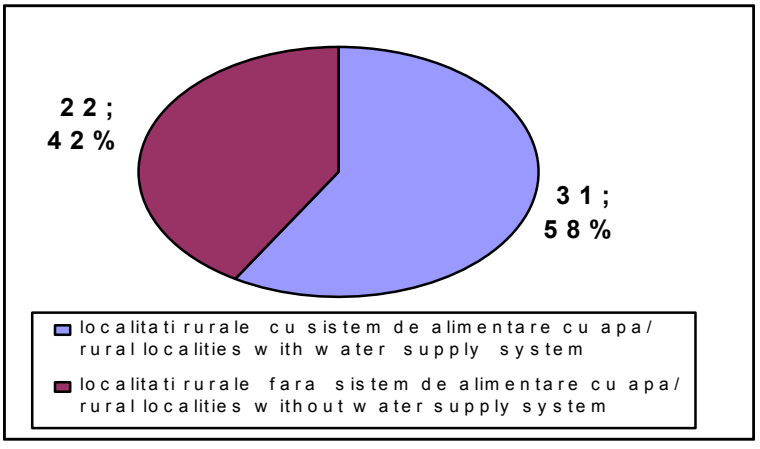


Diagrama 4. Repartizarea localităţilor din raionul Cahul după deţinerea sistemelor de alimentare cu apă/Diagram 4. Repartition of Cahul county's localities according with the water supply systems existence

Sursa/Source: Elaborată de autor./Elaborated by the author.

Analiza rezultatelor s-a făcut pentru fiecare grup separat.

Pentru grupul 1 de localităţi, cele ce deţin servicii de alimentare cu apă, studiul şi-a propus drept scop identificarea unui şir de indicatori, ce ar caracteriza localităţile şi serviciile. Aceşti indicatori au fost separaţi în 2 categorii:

1. **Indicatorii ce caracterizează gradul de dezvoltare al localităţilor**. Aceştia ar permite compararea mai multor localităţi cu scopul de a identifica pe cele prioritare pentru implementarea proiectelor investiţionale, precum şi compararea indicatorilor pentru localităţile din grupul 1 cu indicatorii pentru localităţile din grupul 2.
2. **Indicatori de performanţă a întreprinderilor ce gestionează serviciul.** Pe baza acestor indicatori, se va identifica nivelul de eficienţă a exploatării sistemului.

Analiza indicatorilor ce caracterizează gradul de dezvoltare al localităţilor confirmă ipoteza, conform căreia populaţia din localităţile din grupul 1 a avut o motivaţie mai mare de a atrage şi implementa investiţii. Aceasta este exprimată prin următorii indicatori, ce sunt mai eficienţi în localităţile din grupul 1, şi anume:

1. Populaţia medie în localitate;
2. Numărul mediu de gospodării per 1 km de stradă;
3. Ponderea gospodăriilor conectate la alte utilităţi, cum ar fi: alimentarea cu gaze, telefonia fixă şi energia electrică.

Comparaţia numărului de persoane care au părăsit localitatea în căutarea locului de muncă peste hotare ne demonstrează, că lipsa serviciilor de alimentare cu apă şi de canalizare nu permit dezvoltarea economică a zonei şi formarea locurilor noi de muncă. O problemă importantă, care a fost indentificată în urma anchetei, este lipsa dezvoltării sistemului în timp. Ca rezultat, indicatorii de performanţă, care au fost obţinuţi în urma implementării proiectului în infrastructură, nu au fost modificaţi în continuare prin extinderea ariei de prestare a serviciilor, creşterea nivelului de calitate etc. În unele localităţi, indicatorii iniţiali de performanţă au avut o tendinţă de scădere, din diferite motive, unul dintre aceştia fiind gestionarea ineficientă a sistemului de alimentare cu apă.

The results were analised for each group separately.

For group no. 1, the study intended to identify a number of indicators which would characterize the localities and services. These indicators were separated in two categories:

1. **Indicators which characterize the development level of settlements.** They would permit the comparison between more localities in order to identify the priorities for implementation of investments projects, and would also permit the indicators comparison between the group 1 localities and those of group 2.
2. **Performance indicators for the service's managing enterprises.** Based on these indicators will be identified the efficiency level of system's operation.

The analysis of the indicators which characterize the development level of settlements confirms the hypothesis acoording to which the population from group 1 had a stronger motivation to attract and to implement investments. This fact is expressed by the following indicators, more effective in the localities from group 1:

1. Average population for one locality;
2. Average number of households per 1 km of street;
3. Share of households connected to other utilities, such as natural gas, land phone, electric power.

The comparison regarding the number of persons who left abroad in search of a job demonstrates that the lack of water supply and sewerage services does not permit the economic development of the region and new jobs. An important issue identified after this inquiry is the lack of system's development in time. As a result, the performance indicators obtained after the project was implemented in infrastructure were not further modified through the extention of services' supply area, quality level's growth etc.

In some localities the initial performance indicators had a downward trend, due to various reasons, one of these being the ineffective management of the water supply system.

Tabelul 3/Table 3

Indicatorii ce caracterizează gradul de dezvoltare al localităţilor pentru grupul 1 şi 2 de localităţi/ Indicators which characterize the development level of settlements for group 1 and group 2

	um/um	Grupul 1 de localităţi	Grupul 2 de localităţi
Populaţia medie pentru o localitate/ Average population for one locality	pers/loc/ pers/loc	1904	1 309
Numărul mediu de gospodării per 1 km de stradă/ Average number of households per 1 km of street	gosp/km/ household/km	44,3	31
Numărul mediu de persoane per gospodărie/ Average number of persons per household	per/gosp/ pers/household	3,2	2,9
Raportul dintre numărul de gospodării şi numărul de familii/ Share between the number of households and the number of families		0,909	0,999
Raportul dintre numărul de loturi repartizate pentru construcţie şi numărul total de gospodării/Share between the number of repartised lots for construction and the total number of households		0,04	0,051
Ponderea numărului de loturi în construcţie în totalul loturilor repartizate pentru construcţie/Share of the number of lots under construction from the total number of lots reoartised for construction	%	24%	17%
Ponderea numărului de persoane plecate peste hotare din totalul locuitorilor/ Share of number of persons abroad from the total population number	%	8,7%	13%
Necesarul de reţele de apă, raportat la lungimea totală a străzilor/ Water network need reported to the streets total lenght	%	30,4%	100%
Ponderea gospodăriilor conectate la reţeaua de alimentare cu apă din totalul de gospodării/ Share of households connected to water supply system from households total number	%	42,6%	0%
Ponderea gospodăriilor conectate la sistemul centralizat de canalizare şi epurare a apelor uzate din totalul de gospodării/ Share of households connected to the centralized sewerage and wastewater system from the households total number	%	1,6%	0%
Ponderea gospodăriilor conectate la reţeaua de gaze naturale din totalul de gospodării/ Share of households connected to the natural gas network from the households total number	%	49,3%	31,7%
Ponderea gospodăriilor dotate cu telefonie fixă din totalul de gospodării/ Share of households connected to land phone network from the households total number	%	79,3%	60,2%
Ponderea gospodăriilor conectate la energie electrică din totalul de gospodării/ Share of households connected to electric power network from the households total number	%	97,6%	88,9%

Sursa/Source: Elaborată de autor./Elaborated by the author.

Indicatorii rezultaţi ce caracterizează gradul de performanţă al întreprinderilor ce gestionează serviciul sunt:

- Forma juridico-organizatorică a întreprinderilor ce gestionează sistemul de alimentare cu apă se prezintă după cum urmează: 33% sunt întreprinderi municipale, 7% sunt asociaţii ale utilizatorilor de apă, 10% sunt societăţi cu răspundere limitată, 30% sunt secţii pe lângă primărie şi 20% nu au nici o formă organizatorico-juridică sau nu au declarat-o;
- Din toate întreprinderile ce gestionează sistemul, 66,7% nu au nici o dotate pentru întreţinerea mijloacelor fixe sau intervenţii în caz de avarie;
- Din cele 117 de sonde arteziene: 78,7% sunt în proprietate publică, 9,4% sunt în proprietate privată (cotă

The resulted indicators which characterize the performance level of the service's managing enterprises are:

- the legal-organisational form of the water supply system's managing enterprises is as follows: 33% municipal enterprises, 7% water users associations, 10% Ltd's, 30% departments of city halls and 20% have no such a form or does not declared it;
- From all the enterprises managing the system, 66.7% have no equipment for fixed assets maintenance or interventions in case of damage;
- From the 117 artesian wells, 78.7% are in public property, 9.4% are in private property (shared by more owners), 3.4 are in private property and 8.5% are

valorică a mai multor proprietari), 3,4% sunt în proprietate privată şi 8,5% sunt abandonate;

- În mediu, o întreprindere are 3,15 de angajaţi. Din totalul de personal, 47,5% sunt muncitori şi 52,5% sunt personal TESA. Există întreprinderi ce au un singur angajat, acestea constituie 13% din total;
- În medie, unui angajat îi revine 94,6 de abonaţi;
- Abonaţii la sistemul de alimentare cu apă sunt contorizaţi în proporţie de 93,4%;
- Tariful pentru serviciul de alimentare cu apă variază de la 2,5 lei/m^3 la 16,5 lei/m^3.

Pentru a analiza eficienţa gestionării sistemelor, s-a făcut o analiză a costului serviciului de alimentare cu apă într-o localitate a raionului Cahul, unde tariful pentru apă este 5 lei/m^3.

Pentru estimarea costului unui m^3 de apă s-a calculat necesarul de personal pentru întreţinerea sistemului, consumul de energie electrică necesar pentru dobândirea volumului de apă, au fost incluse cheltuielile privind protecţia muncii, uzura, cheltuielile pentru verificarea calităţii apei potabile, pentru întreţinerea mijloacelor fixe şi alte cheltuieli strict necesare pentru exploatarea eficientă a unui sistem rural de alimentare cu apă. A rezultat un cost pentru 1 m^3 de apă în valoare de 17,93 lei/m^3. Raportul cost/tarif pentru 1 m^3 de apă în localitate constituie 3,59. Aceasta înseamnă că întreprinderea încasează mult mai puţine mijloace financiare, comparativ cu necesarul pentru întreţinerea sistemului la nivelul cerinţelor actelor normative în vigoare.

Ca rezultat al acestor practici de neaprobare a tarifului la nivelul costurilor, întreprinderile nu execută un şir de lucrări ce ţin de întreţinerea mijloacelor fixe, nu efectuează analiza apei şi nu acumulează mijloace financiare pentru înlocuirea sau extinderea reţelelor etc. Ca rezultat, sistemele de alimentare cu apă din localităţile rurale degradează şi vor prezenta un pericol avansat pentru sănătatea consumatorilor.

abandoned;

- The average number of employees per enterprise is 3.15. From the total staff number, 47.5 are workers and 52.5 are TESA staff. There are enterprises with one employee, these enterprises being 13% from the total number;
- The average number of subscribers for one employee is 94.6;
- The subscribers at the water supply system are 93.4% counted;
- The tariff for water supply service varies between 2.5 and 16.5 lei/m^3.

To analyze the systems management efficiency, was conducted an analysis on the costs of water supply service in a locality from Cahul district in which the tariff for water is 5 lei/m^3.

To estimate the cost of 1 m^3 of water was calculated the needed staff for the maintenance of the system, the electric power consumption necessary for achieving the water volume, were included the costs for labor protection, wear, for drinkable water quality verification, for fixed assets maintenance and other costs strictly necessary for an efficient operation of a rural water supply system. The resulted cost for 1 m^3 of water was 17.93 lei/m^3. The cost/tariff rate for 1 m^3 of water in the locality is 3.59. This means that the enterprise collects much less funds in comparison with the neccesary finances for maintaining the system at the level requested by the actual regulations.

As a result of these practices, of not approving the tariffs at the level of the costs, the enterprises do not carry on works related to the fixed assets maintenance, they do not analise the water and do not accumulate finances for replacing or extinding the networks, etc. The water supply systems from the rural localities wear and will represent an advanced danger for the consumers' health.

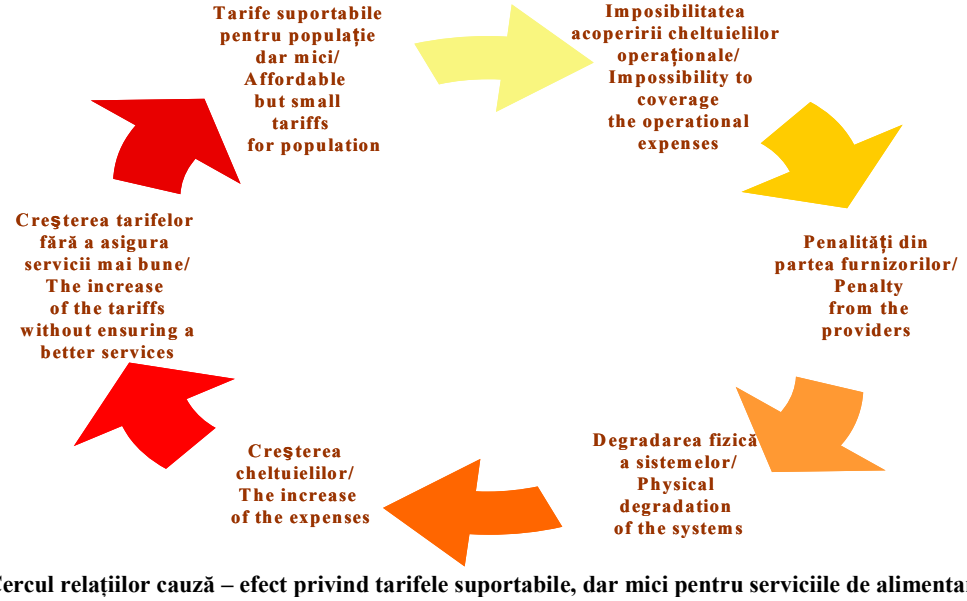


Fig. 1. Cercul relaţiilor cauză – efect privind tarifele suportabile, dar mici pentru serviciile de alimentare cu apă/
Fig. 1. The cause-effect relations circle, regarding the affordable, but for small tariffs of water supply services
Sursa/Source: Elaborată de autor./Elaborated by the author.

Incapacitatea de a acoperi cheltuielile operaționale duce la imposibilitatea de a achita facturile furnizorilor; lipsa lucrărilor de întreținere duce la degradarea sistemului; un sistem uzat necesită mijloace financiare mari pentru a-l menține în stare funcțională, ceea ce va duce la creşterea tarifelor fără a asigura servicii de calitate mai bună (fig.1).

Pe de altă parte, suportabilitatea tarifului, pentru costul de 17,93 lei/m^3, la un nivel de consum mediu de 125 litri/persoană/zi este de 6,3%, ceea ce depăşeşte plafonul de 4% din venitul mediu pe familie, stabilit în strategie [1]. Aceste rezultate demonstrează, că populația din această localitate nu este în stare să suporte cheltuielile necesare pentru exploatarea eficientă a sistemului sau, într-o localitate cu 2.660 de persoane, construcția şi exploatarea autonomă a sistemelor de alimentare cu apă nu este eficientă financiar.

The incapacity to cover the operational costs results in the impossibility to pay the providers' bills, the lack of maintenance work results in the system's wear, and a worn system requires big financial costs to maintain it functional, which will result in a growth of tariffs without supplying better quality services (fig.1).

On the other hand, the tariff's affordability for the cost of 17.93 lei/m^3, for an average consumption level of 125 liters/person/day is 6.3%, which exceeds the 4% superior limit of the average income per family, established in the Strategy [1]. These results demontrate that the population of this locality cannot afford the needed costs for the efficient operation of the system, or that for a locality with 2,660 persons the construction and autonomous operation of water supply systems is not effective by the financial point of view.

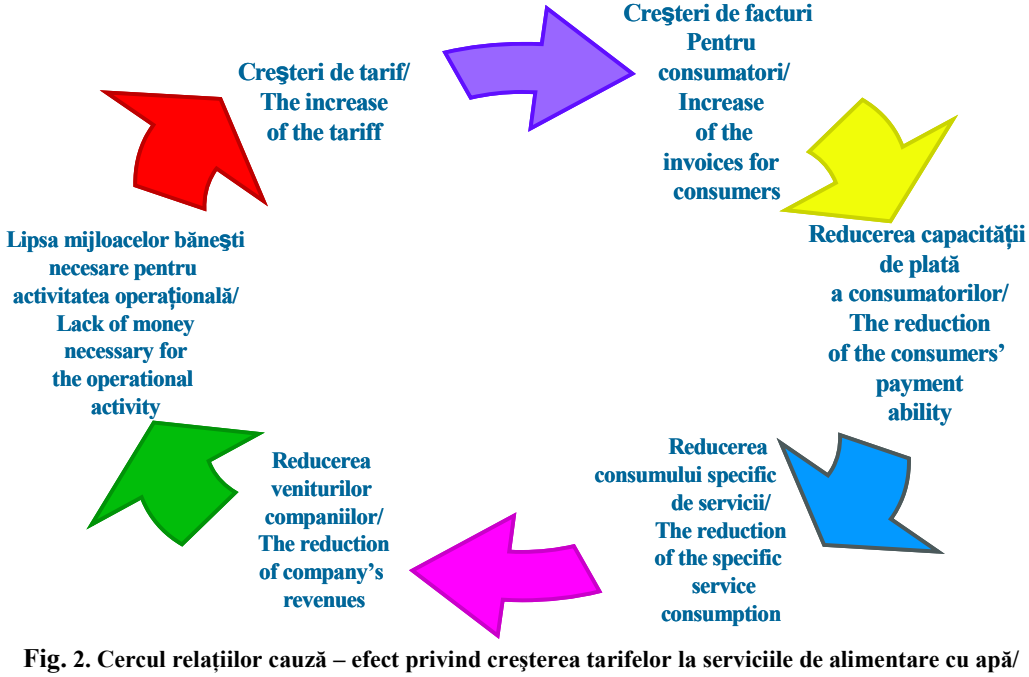


Fig. 2. Cercul relațiilor cauză – efect privind creşterea tarifelor la serviciile de alimentare cu apă/
Fig. 2. Cause-effect relations circle regarding tariffs' growth for water supply services
Sursa/Source: Elaborată de autor./Elaborated by the author.

Creşterea tarifelor peste gradul de suportabilitate a populației nu poate avea loc, deoarece va duce la unele rezultate negative pentru întreprinderea ce gestionează serviciul. Creşterile de tarife duc la creşteri de facturi pentru consumatori, ca rezultat se reduce capacitatea de plată a acestora şi ei încep să consume un volum mai mic de servicii, ceea ce va duce la reducerea veniturilor întreprinderilor Apă-Canal şi lipsa mijloacelor băneşti pentru activitatea operațională şi, în final, la necesitatea de creştere a tarifului.

Rezultatele chestionării au dus la un şir de concluzii şi recomandări ce se prezintă în continuare.

1. Ponderea gospodăriilor conectate la serviciile de alimentare cu apă, în localitățile în care s-au implementat proiecte, constituie 42,6% din total.
2. Proiectele investiționale implementate au asigurat un grad de acoperire a necesarului de rețele de apă în proporție de 70%.

The tariffs' growth beyond the population's affordability cannot take place because it will have negative results for the enterprise managing the service. Tariffs growth results in bills growth for the consumers, as a result their payment capacity is reduced and they will start to consume a smaller volume of services, which will result in reduced incomes for water-sewerage enterprises, lack of finances for operational activities and eventually in a new tariff growth necessity.

The results of the inquiry led to a number of conclusions and recommendations, which are presented below:

1. The share of households connected to water supply services in the localities where projects were implemented is 42.6% from the total.
2. The implemented investment projects ensured a coverage degree for the water network needs in a

3. Lipsa mijloacelor financiare suficiente pentru a construi reţele de alimentare cu apă pentru întreaga localitate duce la apariţia de tensiuni sociale şi dispute între cei ce au beneficiat şi cei ce nu au beneficiat de rezultatele proiectelor. Reţelele de alimentare cu apă se construiesc, de obicei, în zona obiectelor de menire social-culturală şi în zonele cu gospodării ale persoanelor ce au un nivel de venituri mai înalt decât media.

4. Donatorii externi, pentru a aloca finanţarea, în localităţile rurale, cer o contribuţie de 15-20% din valoarea proiectului. Populaţia cu venituri mici nu este în stare să contribuie financiar la implementarea proiectului şi, respectiv, nu se poate conecta la serviciile centralizate de alimentare cu apă.

5. Autorităţile publice nu asigură accesul egal al persoanelor cu diferite niveluri de venituri la servicii de alimentare cu apă prin programe de susţinere financiară sau scutire de plată a contribuţiei de participare pentru familiile cu venituri mici. De exemplu, în zona de studiu, 51,8% din gospodăriile care au acces la reţeaua publică de alimentare cu apă nu s-au conectat la servicii;

6. Gestionarea serviciului de alimentare cu apă se face de întreprinderi cu capacităţi financiare şi manageriale reduse. Mai mult ca atât, în peste 30% din localităţi, gestionarea serviciilor de alimentare cu apă se face de o secţie pe lângă primărie, cu 1-2 angajaţi. Aceasta înseamnă că, din încasările pentru serviciile de alimentare cu apă, se achită numai facturile pentru enegie electrică şi salariul pentru persoanele responsabile de gestiune. În cele mai dese cazuri, procesul tehnologic nu corespunde normelor în vigoare, întreţinerea şi reparaţia mijloacelor fixe nu se face, iar, în situaţia în care apare necesitatea de a executa lucrări de reparaţie sau lichidare a avariei, mijloacele băneşti se plătesc de primărie sau se colectează de la consumatori.

7. Tariful la serviciile de alimentare cu apă nu se calculează în baza “Metodologiei de determinare, aprobare şi aplicare a tarifelor pentru serviciile publice de alimentare cu apă, de canalizare şi epurare a apelor uzate” [6] şi nu acoperă în întregime costul. Costul real al serviciilor este insuportabil pentru populaţia din localitate.

Concluzii. În scopul eficientizării managementului serviciilor de alimentare cu apă, în localităţile rurale se propun următoarele recomandări:

1. pentru a îmbunătăţi capacităţile financiare şi manageriale ale întreprinderilor rurale, se propune predarea în gestiune, a serviciului rural de alimentare cu apă, unui operator regional, ce poate fi întreprinderea Apă-Canal din centrul raional;

2. de a identifica motivele pentru care gospodăriile cu acces la sistemul centralizat de alimentare cu apă nu s-au conecat şi, în baza lor, de a găsi soluţii de branşare a acestora;

3. de executat analiza de suportabilitate a tarifului la nivel regional (de exemplu, la nivel de raion) şi de elaborat un plan de acţiuni privind armonizarea tarifului cu capacitatea de plată a populaţiei;

4. trecerea operatorilor de servicii de alimentare cu apă de la sistemul de bugetare orientat pe centre de costuri la sistemul de bugetare orientat pe rezultate;

5. finanţatorii proiectelor necesită să coordoneze

proportion of 70%.

3. The lack of sufficient financial resources to construct water supply networks for the entire locality results in social tensions and disputes between the beneficiaries and the non-beneficiaries of the project results. Water supply networks are usually constructed in areas with socio-cultural objectives and in areas with population having a higher income level than the average.

4. External donors, for allocating the funding in rural localities requires a contribution of 15-20% from the project's value. The population with small incomes is not able to financially contribute to the project implementation, so it can't connect to centralized water supply services.

5. Public authorities do not ensure equal access for people with different income levels to water supply services through financial support programmes or exemption from payment for the families with low incomes. For example, in the studied area, 51.8% of the households having access to the water supply public network have not connected to the services.

6. The managemenet of water supply service is carried on by enterprises having reduced financial and managerial capacities. Furthermore, in more than 30% of localities the water supply services are managed by departments related to city halls, with 1-2 employees. It means that from the receipts for water supply services, only electric power bills and salaries for the persons responsible for management are paid. In most of the cases, the techological procces is not in accordance with the rules in force, fixed assets are not maintained and repaired, and if the necessity to repair or to fix a damage appears, the costs for these works are paid by the city hall or they are collected from the consumers.

7. The tariff for the water supply services is not calculated based on "Methodology of determination, approval and application of tariffs for water supply, sewerage and waste water public services" [6] and it does not entirely cover the costs. The real costs of these services is unaffordable for the local population.

Conclusions. In order to increase the efficiency of the water supply services' management in rural localities, the following recommendations are proposed:

1. to improve the financial and managerial capacities of rural enterprises, the proposal is to handing the management of water supply rural service to a regional operator, which can be the water-sewerage enterprise from the rayonal center;

2. identifying the reasons why the households with access to the water supply centralized system were not connected and, based on these reasons, finding solution for these households to connect;

3. an analysis of the tariff's affordability at regional level (e.g. rayonal level) and an action plan regarding the harmonization of tariff with the payment capacity of the population;

4. transition of water supply services' operators from the cost-oriented budgetary system to the result-oriented budgetary system;

activitățile şi politicile sale investiționale pentru a mări eficiența şi durabilitatea acestora;

6. administrația publică centrală necesită să întreprindă măsurile şi acțiunile necesare pentru elaborarea unor reguli unice în stablirea criteriilor de calitate a proiectelor de infrastructură în sectorul de alimentare cu apă.

5. projects funders should coordinate their activities and investmets policies to increase their efficiency and durability;

6. central public administration should perform proper measures and activities to elaborate unique rules for the establisment of quality criteria for projects regarding the infrastructure of water supply sector.

Referințe bibliografice/References

1. **Hotărârea Guvernului nr. 662 din 13 iunie 2007.** Strategia privind aprovizionarea cu apă şi canalizare a localităților din Republica Moldova". www.justice.md, anexa 1.
2. Hotărârea Guvernului nr. 1406 din 30.12.2005 Programul de alimentare cu apă şi de canalizare a localităților din Republica Moldova pînă în anul 2015, www.justice.md, anexa 3.
3. **Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova**, Moldova în cifre 2010, www.statistica.md, 2011, pag. 7.
4. **Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova**, Activitatea sistemelor de alimentare cu apă şi de canalizare în anul 2010, www.statistica.md, 2011, pag. 1-2.
5. **Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova**, Locuințe/serii de timp anuale/ Sistemele de alimentare cu apă şi de canalizare (2003-2010), www.statistica.md, 2011.
6. **Hotărîrea Agenției Naționale pentru Reglementare în Energetică. nr. 164 din 29.11.2004**. (Monitorul Oficial al Republica Moldova nr. 218-223/465 din 03.12.2004), "Metodologia de determinare, aprobare şi aplicare a tarifelor pentru serviciile publice de alimentare cu apă, de canalizare şi epurare a apelor uzate", www.justice.md, 2004.
7. www.apelemoldovei.gov.md. Informatia generală privind sectorul de alimentare cu apă şi canalizare in localitatile tării, 2011.
8. **Organizația pentru Dezvoltarea şi Cooperarea Economică** "Alimentarea cu apă şi canalizarea în localitățile rurale din țările Europei de Vest a Caucazului şi a Asiei Centrale", http://www.oecd.org/dataoecd/6/56/35530710.pdf, 2005, Armenia. p. 38.

Recomandat spre publicare: 01.02.12

FINANŢELE PUBLICE ŞI ROLUL ACESTORA ÎN DEZVOLTAREA LOCALITĂŢILOR RURALE DIN REPUBLICA MOLDOVA

Tatiana TOFAN, dr., IEFS

Recenzent: Galina SAVELIEVA, dr., IEFS

Finanţele publice locale sunt o parte a finanţelor publice, cu finanţele publice ale administraţiei centrale de stat, care exprimă relaţiile economice, care mobilizează şi utilizează resursele financiare în unităţile administrativ-teritoriale pentru a îndeplini cerinţele de educaţie colectivă, cultură, servicii sociale, publice şi dezvoltare.

Cuvinte cheie: *finanţele publice locale, caracteristici de finanţe publice locale, resurse financiare.*

Introducere. Finanţele publice locale reprezintă o parte componentă a finanţelor publice alături de finanţele publice ale administraţiei centrale de stat, care exprimă relaţiile economice prin care se mobilizează şi utilizează resurse băneşti la nivelul unităţilor administrativ-teritoriale pentru satisfacerea unor cerinţe colective, reprezentate de învăţământ, cultură, asistenţă socială, servicii publice, dezvoltare. Conţinutul finanţelor publice locale este reflectat de anumite trăsături:

a) Relaţiile economice, prin care se mobilizează, repartizează şi utilizează resursele financiare la nivel local, se exprimă în formă bănească. Între raporturile economice prin care se mobilizează, repartizează şi utilizează resurse băneşti şi procesele în formă materială se manifestă relaţii de interconexiune. Procesele materiale generează raporturi economice exprimate în bani, prin care se formează şi utilizează fonduri băneşti, iar acestea, la rândul lor, influenţează asupra proceselor materiale.

b) Finanţele publice locale exprimă un transfer de valoare, ce se realizează între participanţii la relaţiile economice, prin care se constituie şi utilizează fonduri băneşti la nivel local.

c) Transferul de valoare prin finanţele locale se realizează, fără o contraprestaţie directă şi imediată, ceea ce înseamnă că persoana de la care se transferă resurse băneşti la bugetul local nu primeşte în mod direct şi imediat un echivalent în bunuri, servicii sau bani. Finanţele publice locale reflectă participarea persoanelor fizice şi juridice sub formă de impozite şi taxe la formarea veniturilor bugetelor locale fără o contraprestaţie directă şi imediată. De asemenea, transferul de valoare de la fondurile financiare publice locale către anumite persoane fizice şi juridice se efectuează fără o contraprestaţie directă din partea acestora.

Conţinutul de bază. Finanţele publice locale se deosebesc de finanţele publice ale administraţiei centrale de stat prin anumite trăsături:

- fondurile băneşti se constituie şi utilizează la nivelul unităţilor administrativ teritoriale;
- fondurile băneşti depind de împărţirea administrativ-teritorială a unui stat: în funcţie de structura administrativ-

PUBLIC FINANCES AND THEIR ROLE IN THE DEVELOPMENT OF RURAL SETTLEMENTS IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Tatiana TOFAN, PhD, IEFS

Reviewer: Galina SAVELIEVA, PhD, IEFS

The local government finance is a part of public finances with the public finances of central state administration, which expresses economic relations which mobilize and use financial resources in the territorial administrative units to meet the requirements of collective education, culture, social, public services and development.

Key words: *the local public finances, features of local public finance, financial resources.*

Introduction. Local public finance is a part of public finances with the public finances of central state administration, which expresse economic relations which mobilize and use financial resources in the territorial administrative units to meet the collective requirements represented by education, culture, social, public services and development. The content of the local public finances is reflected in certain features:

a) Economic relations through which are mobilized, allocated and used local financial resources are expressed in cash. Among economic reports through which are mobilized, allocated and used monetary resources and processes in a material form, there are manifest interconnection relationships. Material processes generate economic relations expressed in money through which are built and use money funds and they in turn affect the material processes.

b) Local public finance expresses a transfer of value that is made between the participants in the economic relations through which there are also formed and used money funds at the local level.

c) Transfer of value through local finances is done without a direct and immediate consideration, which means that the person who diverts resources to the local budget doesn't receive directly and immediately an equivalent in goods, services or money. Local public finance reflects participation of individuals and legal entities in the form of taxes on the formasion of local budgets revenues without a direct and immediate consideration. Also, the transfer of value from local public financial funds to certain individuals and legal entities will be made without direct consideration from them.

The basic content. Local public finance differs from public finances of the central state administration through some features:

- monetary funds ar constituted and used at the level of local administrative units;
- monetary funds depend on the administrative-territorial division of a state (depending on the

teritorială a unui stat, se pot constitui, repartiza şi utiliza fonduri băneşti la două sau trei niveluri ale organizării administrativ-teritoriale;

- formele de participare prin impozite şi taxe la constituirea fondurilor băneşti locale se deosebesc prin materia impozabilă şi obiectele asupra cărora se aplică impozite şi taxe;
- contribuabilii de impozite şi taxe locale pot fi persoanele fizice şi juridice prevăzute de legi generale sau hotărâri ale autorităţilor administraţiei publice locale;
- fondurile băneşti ce se constituie şi utilizează la nivelul unităţilor administrativ-teritoriale se administrează de autorităţile administraţiei publice locale;
- resursele financiare ce se mobilizează şi utilizează la nivelul unităţilor administrativ-teritoriale depind de competenţele şi atribuţiile autorităţilor administraţiei publice locale. Competenţele şi atribuţiile autorităţilor administraţiei publice locale se stabilesc numai prin lege. Exercitarea competenţelor şi atribuţiilor stabilite prin lege revine autorităţilor administraţiei publice locale, care se găsesc cel mai aproape de cetăţean.

Fondurile băneşti ce se formează şi utilizează la nivelul unităţilor administrativ-teritoriale se administrează pe baza principiului autonomiei locale, care presupune iniţiativă şi răspundere a autorităţilor administraţiei publice locale, în raport cu finanţele administraţiei centrale de stat.

Finanţele publice locale se individualizează în cadrul finanţelor publice printr-o anumită complexitate, datorită numărului unităţilor administrativ-teritoriale dintr-o ţară, nivelului lor de dezvoltare economico-socială, particularităţilor locale.

Finanţele publice locale ocupă un loc important în ansamblul finanţelor publice datorită complexităţii şi diversităţii acţiunilor social-culturale, economice şi serviciilor publice ce se desfăşoară în cadrul unităţilor administrativ-teritoriale şi răspunderii autorităţilor administraţiei publice locale în furnizarea unor servicii publice.

Finanţele publice locale reflectă raporturile economice prin care se constituie şi utilizează resursele băneşti la nivelul unităţilor administrativ-teritoriale fără o contraprestaţie directă şi imediată în vederea satisfacerii unor cerinţe social-culturale, economice şi a furnizării unor servicii publice de către instituţiile autorităţile administraţiei publice locale.

În Republica Moldova, autorităţile publice locale îşi formează bugetele din 4 surse principale de venituri:

- veniturile proprii;
- încasări de mijloace speciale;
- defalcările de la veniturile generale de stat;
- transferurile de stat.

Veniturile bugetelor locale. Transferurile de la bugetul de stat joacă un rol foarte important în finanţarea bugetelor locale. Transferurile acordate unităţilor administrativ-teritoriale servesc drept sursă de nivelare financiară a bugetelor fiecărei unităţi administrativ-teritoriale. Se deosebesc următoarele categoriile de transferuri:

- transferuri din contul fondului de susţinere financiară a

administrative-territorial structure of a state there can be formed, distributed and used money funds from two or three levels of the administrative-territorial organization;

- forms of participation through fees and taxes to the establishment of local monetary funds differ in the taxable material and objects on which taxes are applied;
- payers of local taxes can be individual and legal entities stipulated the general laws or decrees of the local authorities;
- the funds that are established and used in the territorial administrative units are managed by the local authorities;
- financial resources that are mobilized and used at the level of territorial-administrative units depend on the powers and duties of local authorities. Powers and duties of local authorities are established only by law. Exercising the powers and duties established by law is made by the local authorities who are very cllose to the citizen.

The monetary funds that are formed and used at the level of territorial administrative units are managed on the principle of local autonomy that supposes initiative and responsibility of local public authorities, in relation to the finances of the central public administration.

Local public finance ar a part public finance and is distinguished by a certain complexity, because of the territorial-administrative units of a country, their level of socio-economic development, local peculiarities.

Local public finance plays prominently role in all public finances due to the complexity and diversity of the economic, socio-cultural actions and public services taking place in the territorial-administrative units and responsibility of the local authorities in delivering public services.

Local public finance reflects economic relations through wich are established and used cash resources at thelevel of local administrative units without direct and immediate consideration in direct to meet socio-cultural, economic requirements and delivery of some public services by the local public institutions.

In Moldova, the local public authorities form their budgets from four main revenue sources:

- oun revenues;
- income from special funds;
- deductions from state revenues;
- state transfers.

Local budget revenues. Transfers from state budget play an important role in financing the local budgets. Transfers granted for the administrative-territorial units serve as a source of financial leveling of each the bugets of administrative-territorial units. There are distinguished the following categories of trasfers:

- transfers from the fund of financial support of the territory, to level the financial possibilities of territories;

teritoriului, pentru nivelarea posibilităţilor financiare ale teritoriilor;

- transferuri cu destinaţie specială;
- transferuri pentru finanţarea exercitării funcţiilor delegate de către Guvern sau în alte scopuri speciale;
- majorarea salariilor în sfera socială şi pierderea de venituri ca urmare în modificarea impozitelor şi taxelor.

- transfers with a special purpose;
- transfers to finance the exercise of functions delegated by the Government or in other special purposes;
- raising salaries in the social area and revenue loss as a result of changing taxes.

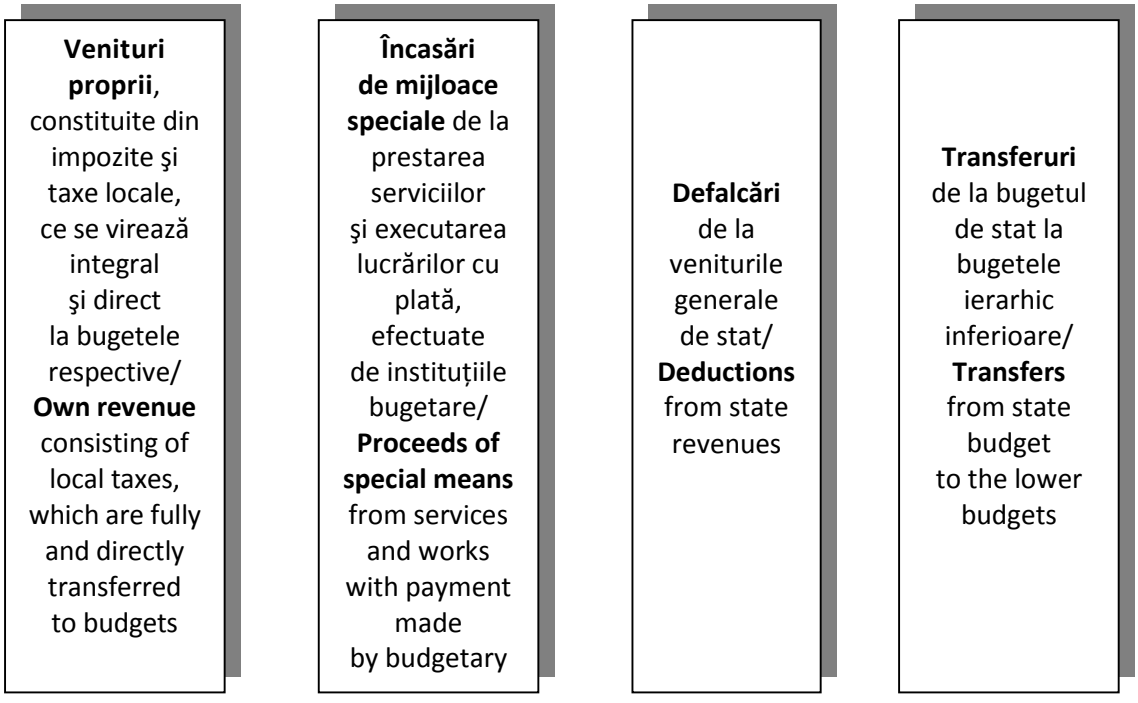


Fig. 1. Structura veniturilor bugetelor locale/Fig. 1. Structure of revenues of local budgets
Sursa/Source: Manole Tatiana, Finanţele Publice Locale: rolul lor în consolidarea autonomiei financiare la nivelul unităţilor administrativ-teritoriale, Editura Epigraf, Chişinău, 2003, p. 35.

Concluzii. În acest articol au fost examinate câteva aspecte ale specificului finanţelor publice locale şi rolul acestora în dezvoltarea economică a localităţilor rurale din Republica Moldova, precum şi rolul finanţelor publice locale în perspectiva dezvoltării şi reformării administraţiei publice locale. Administraţia publică locală joacă un rol important în spaţiul finanţelor publice, care sunt independente din punct de vedere politic, financiar responsabile şi pun bazele unui sistem orientat spre economia de piaţă prin dezvoltare spre succes.

Conclusions. In this article were examined some aspects of the impact of local public finance in the territorial socio-economic recovery of the Republic of Moldova and the role of local public finances for the development and reform of local public administration. Local government plays an important role in the area of local public finances, being politically independent, financially responsible and develop a market-oriented system economy, though development fowards success.

Referinţe bibliografice/References

1. **Manole Tatiana**, *Finanţele Publice Locale: rolul lor în consolidarea autonomiei financiare la nivelul unităţilor administrativ-teritoriale*, Editura Epigraf, Chişinău, 2003, p. 35
2. **Shefer Michael**, *Instrumentele procesului bugetar municipal*, Departamentul Economie urbană, World Bank.
3. **Гараджа М.**, (2002), *Мониторинг результативности бюджетных расходов: основные этапы внедрения на местном уровне,* Фонд «Институт экономики города», Москва.
4. **Чернявский А.**, (2003), *Анализ развития муниципальных финансов в России в 1992-2002 годах,* Фонд «Институт экономики города», Москва.

Recomandat spre publicare: 05.01.12

DEZVOLTAREA COMERŢULUI DINTRE CHINA ŞI SPAŢIUL ECONOMIC EUROPEAN

Alexandru GRIBINCEA, dr. hab., prof. univ., ULIM
Ludmila TĂBĂCARU, drd., Germania
Sergiu GUŞILO, drd., ULIM

Recenzent: Petru ROŞCA, dr. hab., ULIM

China a reapărut ca a treia economie a lumii şi cel mai mare exportator în economia mondială, o putere politică din ce în ce mai importantă, de asemenea, ca cea mai importantă provocare pentru politica comercială a UE. China este acum al 2-lea partener comercial al UE, după SUA, şi cea mai mare sursă a importurilor UE. Comerţul bilateral EU-China a crescut cu 32% annual până la 479,713 miliarde USD în 2010. După creşterea importurilor UE în perioada 01.01-30.09.2011, UE a devenit primul exportator major şi partener în importuri al Chinei, ca un semn puternic şi stabil de legături comerciale.

China este cel mai mare partener comercial care se bazează pe tehnologii avansate şi standarde unificate de calitate pentru exportul unei gamei complete de produse în China. De asemenea, China este cointeresată în achiziţionarea produselor high-tech, a celor ecologice şi biologice, a maşinilor şi echipamentelor electronice din Uniunea Europeană. Dialogul dintre China şi UE abordează aspecte de interes comun în domeniile investiţiilor, în special în sectorul public din China, accesul la piaţă şi protecţia drepturilor de proprietate intelectuală, precum şi alte aspecte legate de comerţ şi de recunoaştere a statutului Chinei ca economie de piaţă.

Cuvinte cheie: *comerţ internaţional, balanţă comercială, import, export, partener comercial.*

Introducere. Pentru a contura cît mai exact un posibil scenariu de derulare a relaţiilor comerciale dintre China şi Uniunea Europeană este important de a efectua o analiză a evoluţiei comerţului dintre acestea, precum şi plasarea economiilor naţionale în context mondial.

Conţinutul de bază. În planul economic al comerţului internaţional, actualmente, China, fiind o ţară imensă, plină de mister, cu o filozofie sofisticată, cultură bogată, istorie seculară şi un viitor promiţător, este considerată cel mai mare exportator şi al doilea importator (vezi tabelul 1). Datorită acestui fapt, la nivel mondial, este favorizată nu doar creşterea economiei naţionale chineze, dar şi devzoltarea economiei mondiale prin suplimentarea cu forţă motrice considerabilă.

Analizând în retrospectivă ultimii 10 ani, se constată cu fermitate, că comerţul exterior al Chinei a cunoscut o dezvoltare de proporţii, astfel contribuind esenţial la dezvoltarea economiei mondiale. Potrivit datelor oferite de Banca Mondială, rata de contribuţie a Chinei la creşterea PIB-ului mondial, în anul 2009, a cotat cel mai mare aport dintre ţările lumii – 14,5%.

THE DEVELOPMENT OF TRADE BETWEEN CHINA AND EUROPEAN ECONOMIC SPACE

Alexandru GRIBINCEA, PhD, professor, ULIM
Ludmila TĂBĂCARU, PhD student, Germany
Sergiu GUŞILO, PhD student, ULIM

Reviewer: Petru ROŞCA, PhD, ULIM

China has re-emerged as the world's third economy and the biggest exporter in the global economy, an increasingly important political power, also the single most important challenge for EU trade policy. China is now the EU's 2nd trading partner behind the USA and the EU's biggest source of imports by far. Bilateral trade EU-China jumped 32% percent year-on-year to 479.713 billions USD in 2010. After EU's imports growth in the period 01.01-30.09.2011, EU became the 1st major exports and imports partner of China, as a sign of strong and stable trade ties.

China is the largest trading partner and relies on advanced technologies and unified quality standards to export a comprehensive range of products to China. Also, China is used to purchasing high-tech, green, biological, machinery and electronic products from the EU. The dialogue between China and the European Union addresses issues of mutual concern in the areas of investment, especially in public sector of China, market access and intellectual property rights protection, as well as other issues related to trade and the recognition of China's market economy status.

Key words: *international trade, trade balance, import, export, trade partner.*

Introduction. To define exactly the possible scenario of development of trade relations between China and EU is important to analyze the evolution of trade between them and placing national economies in the global context.

The basic content. In the economic plan of international trade, currently, China being a huge country, full of mystery, with a sophisticated philosophy, rich culture, long history and a promising future, is considered the largest exporter and the second importer (see Table 1). Because of this, at global level is spurred not only the growth of China's national economy, but the global economic development by increasing the driving force considerably.

Looking in retrospect the past 10 years, is found firmly, that the foreign trade of China experienced a serious development, thereby contributing essentially to the development of world economy. According to data provided by the World Bank, China's contribution to world GDP growth in 2009, has rated the largest contribution of the world countries – 14,5%.

Tabelul 1/Table 1

Comerţul cu bunuri: exportatorii şi importatorii lideri, 2010/ Merchandise trade: leading exporters and importers, 2010

Clasa-ment/ Ran-king	Exportatori/ Exporters	Valoare/ Value, mild., USD	Pondere/ Share	Variaţie anuală/ Annual change, %	Clasa-ment/ Ran-king	Importatori/ Impoters	Valoare/ Value, mild., USD	Pondere / Share	Variaţie anuală/ Annual change, %
1	China	**1578**	**10,4**	**31**	1	United States	**19,68**	**12,8**	**23**
2	United States	**1278**	**8,4**	**21**	2	China	**1395**	**9,1**	**39**
3	Germany	**1269**	**8,3**	**13**	3	Germany	**1067**	**6,9**	**15**
4	Japan	**770**	**5,1**	**33**	4	Japan	**693**	**4,5**	**25**
5	Netherlands	**572**	**3,8**	**15**	5	France	**606**	**3,9**	**8**
6	France	**521**	**3,4**	**7**	6	United Kingdom	**558**	**3,6**	**15**
7	Korea	**466**	**3,1**	**28**	7	Netherlands	**517**	**3,4**	**17**

Sursa/Source: Adoptat de autor după datele oferite de:/Adopted by author on dates from: http://www.wto.org/english/news_e/pres11_e/pr628_e.htm

În perioada precriză, China, dând dovadă de cele mai avantajoase costuri totale ale forţei de muncă şi cea mai bună capacitate industrială, a devenit principalul producător şi exportator de produse industriale pentru întreaga lume, iar după declanşarea crizei financiare mondiale a adoptat diverse măsuri privind stimularea dezvoltării economice, în scopul de a restabili ritmurile de creştere.

Volumul importurilor Chinei a crescut cu 2,8% în 2009, comparativ cu anul precedent, şi s-a reflectat pozitiv asupra exportului multor ţări afectate de criză, relevând un aport semnificativ în relansarea economiei mondiale [1].

În prezent, China îşi consolidează poziţia de factor major al relansării economiei mondiale, având toate şansele de a deveni cea mai mare piaţă din lume prin orientarea potenţialului său economic asupra extinderii importului din UE, Zona Euro şi ţările cu surplus, în contextul crizei datoriilor suverane din Europa şi menţinerii fragilităţii economiei americane.

Potrivit studiului elaborat de experţii băncii „Citigroup", „Noile coridoare emergente ale puterii comerciale", deşi comerţul mondial a scăzut cu 20% în perioada crizei financiare, acesta va înregistra o creştere medie anuală de 6,1% până în 2030, iar în perioada anilor 2030-2050 – de 4,4%. Aceste prognoze, estimate în termeni reali, vizează creşterea comerţul mondial de la 37 000 (în 2010) până la 287 000 de miliarde USD în 2050, în dependenţă de nivelul de dezvoltare al pieţelor emergente.

China, partenerul comercial spre care UE intenţionează să-şi direcţioneze intensiv exporturile, conform estimărilor analiştilor „Citigroup", va deveni lider mondial până în anul 2015, cu următorul clasament al ţărilor după ponderea în comerţul mondial (vezi tabelul 2):

During the pre-crisis, China, showing the best total cost of labor and the best industrial capacity, has become the leading manufacturer and exporter of industrial products for the whole world, and after the onset of the global financial crisis, has adopted various measures on stimulating economic development in order to restore growth rates.

China's import volume increased by 2.8% in 2009 compared to the previous year, and reflects positively on exports of many countries affected by the crisis, revealing a significant contribution to global economic recovery [1].

Currently, China strengthens its position as a major factor of global economic recovery, with every chance of becoming the world's largest market by targeting its potential economic impact of a major expansion from EU, Euro zone and surplus countries, in the context of sovereign debt crisis in Europe and maintaining U.S. economic fragility.

According to the study prepared by the Citigroup Bank experts, "New emerging trade corridors of power", though world trade decreased by 20% during the financial crisis, it will record an increase in annual average of 6.1% by 2030, and during the years 2030-2050-by 4.4%. These forecasts, estimated in real terms, aimed at raising world trade at 37 000 (in 2010) to 287 000 billion in 2050, depending on the level of development of emerging markets.

China, the trading partner for the EU intends to direct exports intensively, according to analyst estimates "Citigroup", will become a world leader by 2015, with the following ranking of countries by share of world trade (see Table 2):

Tabelul 2/Table 2

Topul ţărilor după ponderea în comerţul mondial, a.2010, mild. USD, 2015-2050 – prognoză/
Top countries by share in world trade, a.2010, billion USD, 2015-2050 – forecast

2010				2015				2030				2050			
Cl./ Rk	Ţară/ Country	Comerţ/ Trade	Pondere (%) în comerţ mondial,/ Share (%) in world trade	Cl./ Rk	Ţară/ Country	Comerţ/ Trade	Pondere (%) în comerţ mondial, / Share (%) in world trade	Cl./ Rk.	Ţară/ Country	Comerţ/ Trade	Pondere (%) în comerţ mondial, Share (%) in world trade	Cl./ Rk	Ţară/ Country	Comerţ/ Trade	Pondere (%) în comerţ mondial, Share (%) in world trade
1	USA	4 024	10,7	1	China	6 801	13,1	1	China	21 300	17,4	1	China	52 217	18,2
2	China	3 579	9,5	2	USA	5 230	10,1	2	USA	10 008	8,2	2	India	25 743	9,0
3	Germany	2 865	7,6	3	Germany	3 521	6,8	3	India	6 846	5,6	3	USA	19 092	6,6
4	Japan	1 783	4,8	4	Japan	2 238	4,3	4	Germany	5 774	4,7	4	Germany	9 942	3,5
5	France	1 433	3,8	5	Korea	1 801	3,5	5	Korea	4 684	3,8	5	Korea	9 681	3,4
6	UK	1 357	3,6	6	UK	1 767	3,4	6	Japan	4 268	3,5	6	Indonesia	8 818	3,1
7	Neths	1 310	3,5	7	France	1 664	3,2	7	HK	3 801	3,1	7	HK	7 804	2,7
8	Italy	1 146	3,1	8	Neths	1 550	3,0	8	Singapore	3 254	2,7	8	Japan	7 631	2,7
9	Korea	1 047	2,8	9	HK	1 493	2,9	9	UK	3 191	2,6	9	Singapore	6 784	2,4
10	Canada	976	2,6	10	India	1 470	2,8	10	Russia	2 846	2,3	10	UK	6 028	2,1

Sursa/Source: Citi Investment Research and Analysis, http://willembuiter.com/trade.pdf, The Emerging New Corridors of Trade Power, p. 22.

Referitor la situaţia actuală a comerţului exterior al RP Chineze, în ianuarie-septembrie 2011, din punct de vedere al orientării geografice, volumul acestuia a fost asigurat în următoarele proporţii: 52% – comerţ cu ţări din Asia, 19% – din Europa (inclusiv Rusia), 13% – din America de Nord, 7% – America Latină, 5% – Africa şi 4% – Oceania (vezi figura 1).

Regarding the current situation of the Republic of China foreign trade in January-September 2011, in terms of geographical orientation, its volume was provided in the following proportions: 52% – trade with Asian countries, 19% – in Europe (including Russia), 13% – North America, 7% – Latin America, 5% – Africa and 4% – Oceania (see figure 1).

Asia/ Asia **52%** | Europa (inclusiv Rusia)/Europe (including Russia) **19%** | America de Nord/ North America **13%** | America Latină/ Latin America **7%** | Africa/ Africa **5%** | Oceania/ Oceania **4%**

Fig. 1. Repatizarea regională a comerţului exterior al RP Chineze, ianuarie-septembrie 2011/
Fig. 1. Regional repartition of China's foreign trade, January-September 2011

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza datelor oferite de:/Elaborated by author on dates from: „Jurnalul Afacerilor", Nr. 1072, 4.01.2011, p. 7, www.romtradeinvest.ro.

Relaţiile economice cu China sunt deosebit de importante pentru Uniunea Europeană.

Conform datelor statistice oferite de Vama chineză, în 2010, topul partenerilor comerciali ai ţării a rămas neschimbat faţă de anul 2009: Uniunea Europeană a fost principalul partener comercial al Chinei şi a înregistrat o valoare totală de 479,713 miliarde USD (cu 32% mai mult faţă de 2009) şi o balanţă comercială favorabilă RP Chineze de 142,758 miliarde USD, devastând, astfel, SUA, care a numărat 385,341 miliarde USD ale volumului comerţului (cu 29% mai mult faţă de 2009).

În totalul importurilor RP Chineze din anul 2010,

Economic relations with China are special important for the European Union.

According to statistics provided by the Chinese Customs, in 2010, the top trading partners of the country remained unchanged compared to the year 2009: the European Union was the main trading partner of China and recorded a total value of 479.713 billion dollars (by 32% more than in 2009) and a favorable trade balance of 142.758 billion USD for China, thus devastating U.S., which included 385.341 billion dollars in volume of trade (with 29% more than in 2009).

The Republic of China's total imports in 2010, Japan

Japonia deţine prioritate (176,707 miliarde USD), oferind UE-27 locul al doilea în clasamentul exportatorilor în China. Aşadar, cu o pondere de 12% în totalul importurilor chineze şi o valoare de 168,477 miliarde USD, UE a înregistrat o sporire de 32% faţă de 2009, fiind succedată de Ţările ASEAN (154,569 miliarde USD), Republica Coreea (138,399 miliarde USD) şi Taiwan (115,694 miliarde USD).

În cadrul exporturilor RP Chineze pe parcursul anului 2010, UE a cotat o valoare de 311,235 miliarde USD, asigurându-şi primul loc. Cu o creştere du 32% faţă de anul 2009, aceasta a cedat următoarele poziţii SUA, exportul constituind 283,304 miliarde USD, şi Hong Kong cu 218,317 miliarde USD.

Anii 2008 şi 2009, însă, au dat o lecţie Chinei privind menţinerea balanţei comerţului extern. Riscul impus de deprecierea monedei euro afectează direct rezervele comerţului extern, conducând la diminuarea venitului exportatorilor chinezi. Dar, ţările zonei euro nu întotdeauna realizează operaţiuni comerciale în euro, care facilitează comerţul mai mult în spaţiul european. Acestea preferă să importe şi să exporte din/în China în baza dolarului american, potrivit statisticii cheneze – în proporţie de 80% [2].

Aşadar, criza a creat un impact dublu asupra Chinei, care absoarbe investiţii directe din ţările europene. Pe de o parte, investitorii ar putea retrage fondurile europene după ce companiile-mamă se scufundă în criză, pe de altă parte, alţi investitori ar putea mări investiţiile în China pentru a le pune în circuit pe piaţa în creştere a Chinei, în timp ce pieţele ţărilor de provenienţă sunt bântuite de stihii economice.

Criza financiară mondială a determinat un moment important în comerţul extern al Chinei, dornică să-şi menţină poziţiile fruntaşe pe piaţa mondială, în cadrul relaţiei comerciale cu Rusia: cele două puteri economice au trecut la o nouă etapă a relaţiilor comerciale bilaterale, care prevede ca schimburile comerciale să se efectueze în monedele naţionale: yuani şi ruble, ca, ulterior, acestea să fie cotate una faţă de alta pe piaţa interbancară chineză şi rusă. Până în prezent, schimbul comercial se realiza în baza dolarului american, însă declanşarea în 2008 a crizei financiare globale a condus la formularea anumitor concluzii privind stabilitatea economiei naţionale şi dependenţa ei de volatilitatea valutei în care se realizează schimbul. În perioada crizei, în condiţiile când cursul monedei americane a fluctuat pe un diapazon semnificativ, economiile partenerilor comerciali au fost afectate considerabil. În China, economia căreia, în mare măsură, se bazează pe exporturi, consecinţele s-au resimţit din plin. Eliminarea dolarului american din relaţiile bilaterale dintre RP Chineză şi Federaţia Rusă nicidecum nu trebuie interpretată ca un atac împotriva dolarului, ci doar o soluţie alternativă de protecţie a economiilor naţionale, o dovadă a sistemelor financiare consolidate şi, desigur, o protecţie a relaţiilor comerciale dintre cele două ţări, care, în rezultatul unor circumstanţe dure, sunt în prezent la un nivel fără precedent.

De asemenea, China şi Rusia au semnat în a.2011 documente de cooperare în industria energetică, aeronautică, construcţii de drumuri şi protejarea proprietăţii intelectuale.

O trăsătură specifică a relaţiilor economice ale acestor ţări este mizarea pe creşterea comerţului cu resurse naturale

has priority (176.707 billion USD), giving the EU-27 second place in the top exporters in China. So, with a share of 12% in the total Chinese imports and a value of 168,477 billion, the EU has experienced an increase of 32% compared to 2009, and was followed by the ASEAN Countries (154.569 billion), Republic of Korea ($ 138.399 billion) and Taiwan (115.694 billion dollars).

In the context of Chinese exports during 2010, the EU has quoted a value of 311.235 billion USD, securing the first place. With an increase of 32% compared to go year 2009, it gave US the following positions, export reaching 283.304 billion dollars, and Hong Kong with 218.317 billion dollars.

In 2008 and 2009, however, gave China a lesson on maintaining the balance of foreign trade. The risk of depreciation of the euro directly affects the external trade stocks, leading to a decrease in the income of the Chinese exporters. But, euro area countries do not always carry out commercial transactions in euro, which will facilitate more trade in the european area. They prefer to import and export from/to China in the U.S. dollar, according to Chinese statistics – up to 80% [2].

Thus, the crisis has created a double impact on China, which absorbs direct investment in European countries. On the one hand, investors could withdraw the European funds after parent companies are immersing crisis, on the other hand, other investors could increase investment in China, for putting them into the circuit in the growing market of China, while the market of countries of origin are haunted by hard economic circumstances.

The global financial crisis determined a milestone in China's foreign trade, eager to maintain leading market positions worldwide in trade relations with Russia: these two economic powers moved to a new stage of bilateral trade relations, which requires that trade will be made in national currencies: yuans and rubles, as then they are rated one another on the interbank Chinese and Russian market. So far, commercial trade is done in the U.S. dollar, but the onset of the global financial crisis led in 2008 to the formulation of certain conclusions on the stability of the national economy and its dependence on the volatility of the currency exchange. During the crisis, when the U.S. currency has fluctuated significantly on a wide range of partners, the economies were affected significantly. In China, whose economy largely relies on exports, the consequences were felt in full. Elimination of the U.S. dollar in bilateral relations between Republic of China and the Russian Federation in no way is interpreted as an attack against the dollar, but an alternative solution to protect national economies, financial systems consolidated evidence and, of course, protection of trade relations between two countries, which, as a result of the harsh circumstances, are now at an unprecedented level.

Also, China and Russia have signed the documents in 2011 for cooperation in the energy industry, aeronautics, and construction of roads and the protection of intellectual property.

A specific feature of the economic relations of these countries is wagering on increasing trade in natural

– principala sursa de venit a Rusiei. În această situație, China urmăreşte să negocieze reducerea prețurilor de export la gazele naturale din Federația Rusă, care doreşte ca partenerul chinez să plătească un preț asemănător celui stabilit pentru clienții europeni ai „Gazprom”-ului, fiecare urmărindu-şi propriul interes.

Cu toate acestea, compania Rusiei „Transneft” a stopat temporar, pentru prima dată, pomparea de petrol în China, livrările fiind întrerupte doar în legătură cu cutremurul din Orientul Extrem, când a apărut necesitatea de a se convinge că nu vor urma alte modificari şi de a verifica rezistența conductei. Anual, în China se livrează 15 milioane de tone de petrol.

Întrucât, în prezent, comerțul dintre Rusia şi China se bazează pe materia primă în proporție de peste 70% din volumul total, prin memorandumul privind parteneriatul în sfera modernizării economiei, cei doi parteneri îşi propun schimbarea caracterului relațiilor comerciale şi modernizarea economiei. Astfel, se prevede ca rulajul comercial dintre Rusia şi China să atingă cifra de 100 miliarde USD în 2015, iar în 2020 – 200 miliarde USD, livrările de nichel din Rusia depăşind 2 miliarde USD. De asemenea, este preconizată achiziționarea a două reactoare nucleare ruseşti pentru uzina din Tianwan, care este în prezent cel mai modem complex energetic nuclear din China.

În relațiile economice ale acestor țări, China îşi manifestă din plin rigurozitatea, onestitatea şi precauția în derularea comerțului internațional, întrucât se urmăreşte stabilirea unei legături strânse cu Rusia şi dezvoltarea economiei naționale fără a afecta interesele altor țări. Relațiile cu Uniunea Europeană comportă un caracter diferit de cele expuse anterior. Pentru RP Chineză, Uniunea Europeană reprezintă principalul partener în derularea comerțului exterior, care, în anul 2010, a cotat o pondere de 17% în volumul total al comerțului chinez (vezi tabelul 3).

resources – the main source of income. In this situation, China seeks to negotiate the reduction of export prices of natural gas from the Russian Federation, who wishes the Chinese partner to pay a price similar to that established for European clients “Gazprom”, each pursuing his own interest.

However, the Russian company "Transneft" has stopped temporarily, for the first time, pumping the oil in China, deliveries being interrupted only in connection with the earthquake in the far East, when it appeared the need to convince that no other changes will follow and check the resistance of the pipeline. Annually in China are delivered 15 million tons of oil.

Whereas, at present, trade between Russia and China is based on material in more than 70% of the total volume by the memorandum on partnership in the sphere of modernization of the economy, the two partners are proposing changing the character and modernization of the economy and trade relations. This requires that the trade turnover between Russia and China to reach the figure of 100 billion dollars in 2015 and 2020-200 billion dollars, nickel supplies from Russia exceeding 2 billion dollars. It is also envisaged the purchase of two Russian nuclear reactors for the Tianwan plant, which is currently the most advanced nuclear energy modem in China.

In the economical relations of these countries, China has manifested full Severability, honesty and due diligence in the conduct of international trade, since it seeks to establish close ties with Russia and the development of the national economy without affecting the interests of other countries. Relations with the European Union involves a different character other than those outlined above. For China, the European Union is the main partner in foreign trade, which in 2010, quoted a rate of 17% in the total volume of Chinese trade (see table 3).

Tabelul 3/Table 3

Principalii parteneri ai RP Chineze în derularea comerțului, anul 2010/ China’s trade with main partners, 2010

Partenerii majori în import/ The Major Import Partners				Partenerii majori în export/ The Major Export Partners				Partenerii majori în comerț/ The Major Trade Partners			
Cl./ Rk	Partenerii/ Partners	Mil. EUR	%	Cl./ Rk	Partenerii/ Partners	Mil. EUR	%	Cl./ Rk	Partenerii/ Partners	Mil. EUR	%
	Țările lumii/ Countries of the World	**966 863,0**	**100**		**Țările lumii/ Countries of the World**	**1 172 452, 0**	**100**		**Țările lumii/ Countries of the World**	**2 139 315,0**	**100**
1	Japonia	133 365,1	13,8	**1**	**EU-27**	**235 699,5**	**20,1**	**1**	**EU-27**	**363 224,3**	**17,0**
2	**EU-27**	**127 524,7**	**13,2**	2	SUA	214 984,5	18,3	2	SUA	291 972,6	13,6
3	Coreea de Sud	104 363,2	10,8	3	Hong Kong	165 184,5	14, 1	3	Japonia	224 263,0	10, 5
4	SUA	76 988,1	8,0	4	Japonia	90 897,9	7,8	4	Hong Kong	172 371,4	8,1
5	Australia	45 203,8	4,7	5	Coreea de Sud	52 051,2	4,4	5	Coreea de Sud	156 414,4	7,3
6	Malaezia	38 094,1	3,9	6	India	30 945,4	2,6	6	Australia	65 758,7	3,1
7	Brazilia	28 913,8	3,0	7	Singapore	24 406,4	2,1	7	Malaezia	56 113,6	2,6
8	Tailanda	25 099,3	2,6	8	Rusia	22 422,6	1,9	8	Brazilia	47 474,5	2,2
9	Arabia Saudită	24 859,0	2,6	9	Australia	20 554,9	1,8	9	India	46 697,7	2,2
10	Rusia	19 492,6	2,0	10	Brazilia	18 560,7	1,6	10	Singapore	42 999,7	2,0

Sursa/Source: CHINA. EU BILATERAL TRADE AND TRADE WITH THE WORLD, p. 6, 10-Jan-12, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113366.pdf; IMF (DoTS) DG TRADE

Comerţul dintre aceşti doi parteneri a cunoscut o evoluţie specifică, urcând pe primele poziţii în topul partenerilor comerciali ai Chinei din anul 2010, atât privind exportul în UE (primul loc – 235.699,5 milioane de euro şi 20,1% din volumul total al exporturilor), cît şi importul din UE (poziţia a doua – 127 524,7 milioane de euro şi 13,2%).

Cu excepţia anului 2009 (perioada crizei economice mondiale), comerţul exterior al UE cu RP Chineză a conturat un trend, în general, de creştere continuă.

În anii 2000-2010, Uniunea Europeană a majorat volumul exporturilor de la 26 (a.2000) la 113,2 miliarde de euro (a.2010), iar volumul importurilor, respectiv, de la 75 la 282,5 miliarde de euro.

Reducerea din anul 2009 a volumului importurilor de la 248 la 214 miliarde de euro s-a reflectat, evident, negativ asupra volumului comercializat cu China, dar pozitiv – asupra situaţiei balanţei comerciale a UE (vezi figura 2).

Trade between these two partners has experienced an evolution, climbing up on the first positions in the top trading partners of China in 2010, both on the export to the EU (first place – 235,699.5 million and 20.1% of the total volume of exports) and imports from the EU (second position – 127,524.7 million and 13.2%).

With the exception of 2009 (the world economic crisis), the external trade of the EU with the China outlined a trend, in generally, of continuing growth.

In the years 2000-2010, the European Union has increased the volume of exports from 26 (2000): to 113.2 billion (2010), and the volume of imports, respectively, from 75 to 282.5 billion.

Reduction in the volume of imports in 2009 from 248 to 214 billion was obviously negative reflected on the volume of trade with China, but positive – on the situation of the EU trade balance (see Figure 2).

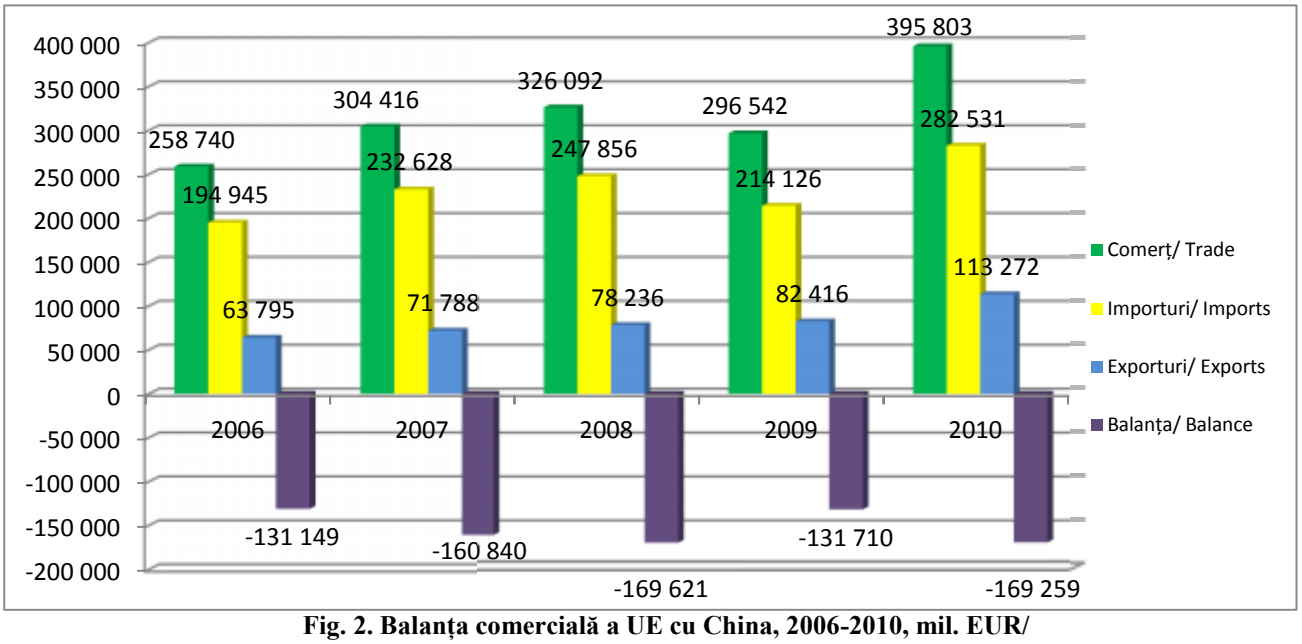


Fig. 2. Balanţa comercială a UE cu China, 2006-2010, mil. EUR/
Fig. 2. EU's trade balance with China, 2006-2010, mil. EUR

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza datelor disponibile la:/Elaborated by author on dates from: http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries/china/

După depăşirea crizei financiare, atât exporturile, cît şi importurile de mărfuri au înregistrat creştere.

În perioada 2006-2010, în totalul importurilor şi exporturilor UE cu China, categoria produselor „maşini şi echipamente de transport" a marcat cea mai mare pondere pe grupe de produse, înregistrând o creştere de la 93.794,2 (a.2006) la 144.988,7 milioane de euro (a.2010) la importuri din China, iar la exporturi – de la 37.828,9 la 69.611,9 milioane de euro [3].

De asemenea, în 2010, un volum semnificativ a acumulat şi exportul european de servicii în China – 20,2 miliarde de euro, iar cel chinez în UE – 16,3 miliarde de euro.

Un alt aspect al relaţiilor bilaterale dintre aceste două ţări sunt investiţiile directe ale UE în China, care, în 2006, au fost în volum de 6,7 miliarde de euro, în 2008 – 4,7 miliarde de euro, în 2009 – 5,3 miliarde de euro, iar în 2010 – 4,9 miliarde de euro. O tendinţă similară de descreştere a

After overcoming the financial crisis, both exports and imports of goods showed growth.

In the period 2006-2010, in the EU's and China's total imports and exports by product category, "machinery and transport equipment" scored the highest weighting product groups, registering an increase from 93,794.2 (2006) at 144,988.7 million euro (2010) to imports from China, and exports – from 37,828.9 to 69,611.9 million [3].

Also in 2010, a significant volume of accumulated and european exports of services in China – 20.2 billion euro, and the Chinese in the EU – 16.3 billion euro.

Another aspect of bilateral relations between these two countries are the EU's direct investment in China, which in 2006 were in volume of 6.7 billion euro in 2008 – 4.7 billion euro in 2009 to 5.3 billion euro and in 2010 – 4.9 billion euro. A similar trend of decreasing the volume of direct investment and China have expressed

volumului investiţiilor directe a manifestat şi China faţă de UE, investind în 2006 – 2,2 miliarde de euro, iar în 2010 – doar 0,9 miliarde de euro.

Analiza amplă a relaţiilor comerciale ale RP Chineze cu cele 27 state membre UE din anul 2010, în mod separat, permite să constatăm, că Germania este lider atât la capitolul export al UE pe piaţa chineză (vezi tabelul 4) (pondere în total UE – 44%, valoare – 74,342 miliarde USD), cît şi la import (22% din totalul importurilor UE, 68,047 miliarde USD), ceea ce i-a asigurat întâietatea după volumul total comercializat cu China (30% în volumul comerţului UE, 479,713 miliarde USD).

Germania, înregistrând, astfel, la sfârşitul anului 2010 o balanţă comercială pozitivă (+6,295 miliarde USD), a fost urmată de alte 3 state cu balanţa pozitivă în comerţul cu China: Austria (+2,379 miliarde USD), Irlanda (+1,417 miliarde USD) şi Suedia (+0,192 miliarde USD).

Prima poziţie, deţinută de Germania după volumul total al schimburilor comerciale ale RP Chineze cu UE, este succedată de: Olanda (cu un volum al comerţului de 56,183 miliarde USD), Marea Britanie (cu 50,075 miliarde USD), Italia (cu 45,151 miliarde USD) şi Franţa (cu 44,798 miliarde USD).

În ratingul ţărilor membre UE privind exportul lor în China, ţara lider devansează următoarele ţări, respectiv în descreştere: Franţa (cu volumul exportului de 17,144 miliarde USD) şi Italia (cu 14,011 miliarde USD), iar privind importul din RP Chineză, locurile inferioare sunt deţinute de: Olanda (cu volumul importului de 49,706 miliarde USD de import) şi Marea Britanie (cu 38,771 miliarde USD). Astfel, Olanda se clasează prima pe lista ţărilor membre UE cu balanţă comercială negativă, în miliarde USD (-43,228), fiind succedată de: Marea Britanie (-27,467), Italia (-17,130) şi Spania (-11,943).

Deşi anul 2010, faţă de anul 2009, a cotat o creştere de 74% a exporturilor româneşti pe piaţa chineză, înregistrând recordul pentru România, aceasta ocupă doar locul al 17-lea în clasamentul exportatorilor membri UE în China (755 milioane USD), aceeaşi poziţie ocupă conform totalului schimburilor comerciale (3,761 miliarde USD, cu o creştere de 34% comparativ cu anul 2009) şi locul al 15-lea – conform importurilor din RP Chineză (3,006 miliarde USD, majorare de 26% comparativ cu 2009).

Anul 2011 atestă, însă, o majorare a deficitului comercial al UE cu China, alături de ceilalţi doi principali parteneri – Rusia şi Norvegia. Potrivit raportului publicat de Eurostat, în perioada ianuarie-iunie 2011, deficitul comercial al zonei UE-27 a crescut în comerţul cu China (faţă de perioada similară a anului 2010) de la -72,1 la -74,6 miliarde de euro, în comerţul cu Rusia – de la -39,9 la -49,5 miliarde de euro, iar cu Norvegia – de la -18,8 la -24,3 miliarde de euro. O situaţie mai stabilă s-a înregistrat în cazul balanţei comerciale cu Japonia (-10,9 faţă de -11,1 miliarde de euro). De asemenea, în perioadele analizate comparativ (I semestru 2010 şi 2011), deficitul în comerţul cu Coreea de Sud a înregistrat o reducere de la -6,4 la -2,5 miliarde de euro, excedent comercial în creştere stabilindu-se în cazul SUA (de la 31,1 la 35,3 miliarde de euro), în cazul Turciei (de la 7,3 la 13,1 miliarde de euro) şi Elveţiei (de la 7,9 la 12,8 miliarde de euro).

towards EU, investing in 2006 – 2.2 billion euro and in 2010 – just 0.9 billion euro.

Comprehensive analysis of Chinese commercial relations with those of RP 27 EU Member States in the year 2010, separately, can be concluded that Germany is a leader both in terms of EU export in the Chinese market (see table 4) (share in total EU – 44%, amounting to 74.342 billion dollars) and also imports (22% of total EU imports, USD 68.047 billion), which secured the trophy after the total volume traded with China (30% in the volume of trade in the EU, 479.713 billion dollars).

Germany, recorded, at the end of 2010 a positive trade balance (+6.295 billion dollars), was followed by the other three States with positive balance in trade with China: Austria (+2.379 billion USD), Ireland (+1.417 billion dollars) and Sweden (+0.192 billion dollars).

First position, held by Germany after the total volume of Chinese trade with the EU, is succeeded by: Netherlands (with a volume of trade of 56.183 billion USD), United Kingdom (50.075 billion USD), Italy (with 45.151 billion dollars) and France (with 44.798 bil lion dollars).

The rating on export to EU countries in China, the leading country outruns the following countries, namely the decrease: France decay (with the volume of exports of 17.144 billion dollars) and Italy (14.011 billion dollars), while imports from China, the places below are held by: Netherlands (with volume import 49.706 billion dollars) and United Kingdom (38.771 billion dollars). Thus, the Netherlands ranks first on the list of EU member countries with negative trade balance, in billion USD (-43.228), being succeeded by: United Kingdom (-27.467), Italy (-17.130) and Spain (-11.943).

Though the year 2010, compared to 2009, has quoted an increase of 74% of Romanian exports to the Chinese market, recording the record for Romania, it occupies only the 17th place in the standings to exporters EU members in China (755 million dollars), the same position deal with total trade (3.761 billion, with an increase of 34% compared with the year 2009) and 15th place – according to Chinese imports (3.006 billion USD the increase of 26 percent compared to 2009).

2011 attests, however, an increase in the EU's trade deficit with China, along with the other two main partners-Russia and Norway. According to the report published by Eurostat, in the period January-June 2011, the trade deficit of the EU-27 increased trade with China (compared with the similar period of the year 2010) from -72.1 to -74.6 billion in trade with Russia from the 39,9 to 49.5 billion euro and with Norway – from 18.8 to 24.3 billion. A more stable situation occurred in the case of trade balance with Japan (-10.9 compared with -11.1 billion). Also during the periods analyzed in comparison (I semester 2010 and 2011), the deficit in trade with South Korea registered a reduction from -6.4 to -2.5 billion euro, rising trade surplus settling in the United States (from 31.1 at 35.3 billion), Turkey (from 7.3 to 13.1 billion euro) and Switzerland (from 7.9 to 12.8 billion).

Tabelul 4/Table 4

Comerţul exterior RP Chineze cu ţările UE în anul 2010 (mil. USD)/ China's foreign trade with European countries in 2010 (mil. USD)

	Import (în China)/ Import (in China)	Pondere în total, %/ Share of total, %	Faţă de 2009, %/ % (y-o-y) 2009	Export (din China)/ Export (from China)	Pondere în total, %/ Share of total, %	Faţă de 2009, %/ % (y-o-y) 2009	Total/ Total	Pondere în total, %/ Share of total, %	Faţă de 2009, %/ % (y-o-y) 2009	Balanţa comercială/ Trade Balance
EU 27*	**168 477**	**100**	**32**	**311 235**	**100**	**32**	**479 713**	**100**	**32**	**142 758**
Germania	74 342	44	33	68 047	22	36	**142 389**	30	35	-6 295
Olanda	6 477	4	26	49 706	16	36	**56 183**	12	34	43 228
Marea Britanie	11 304	7	43	38 771	12	24	**50 075**	10	28	27 467
Italia	14 011	8	27	31 141	10	54	**45 151**	9	44	17 130
Franţa	17 144	10	32	27 654	9	29	**44 798**	9	30	10 510
Spania	6 231	4	45	18 175	6	29	**24 406**	5	33	11 943
Belgia	7 837	5	34	14 304	5	32	**22 141**	5	32	6 467
Suedia	5 902	4	8	5 710	2	37	**11 611**	2	21	-192
Polonia	1 696	1	13	9 439	3	25	**11 135**	2	23	7 744
Finlanda	4 032	2	23	5 500	2	22	**9 532**	2	22	1 468
Cehia	1 723	1	52	7 121	2	42	**8 844**	2	44	5 398
Ungaria	2 198	1	50	6 519	2	22	**8 716**	2	28	4 321
Danemarca	2 646	2	16	5 185	2	23	**7 831**	2	20	2 539
Austria	4 233	3	24	1 854	1	30	**6 088**	1	26	-2 379
Irlanda	3 410	2	6	1 993	1	1	**5 403**	1	4	-1 417
Grecia	389	0,2	83	3 959	1	14	**4 349**	1	18	3 570
România	755	0,4	74	3 006	1	26	**3 761**	1	34	2 251
Slovacia	1 791	1	100	1 959	1	40	**3 750**	1	63	168
Portugalia	754	0,4	57	2 513	1	31	**3 267**	1	36	1 759
Malta	569	0,3	42	1 845	1	46	**2 414**	1	45	1 276
Slovenia	177	0,1	40	1 386	0,4	80	**1 562**	0,3	74	1 209
Cipru	17	0,01	11	1 348	0,4	12	**1 365**	0,3	12	1 331
Luxemburg	258	0,2	26	987	0,3	-68	**1 245**	0,3	-62	730
Lituania	42	0,03	11	982	0,3	50	**1 025**	0,2	48	940
Bulgaria	323	0,2	129,1	661	0,2	11	**984**	0,2	33	338
Estonia	177	0,1	123	677	0,2	87	**854**	0,2	93	500
Letonia	39	0,02	48	794	0,3	76	**833**	0,2	74	756

Sursa/Source:http://www.portaldecomert.ro/Stiri-Schimburile-comerciale-dintre-RP-Chineza-UE-anul-2010-10167.htm

Deci, comerţul UE-27 cu toţi partenerii săi importanţi a crescut în I-ul semestru 2011, comparativ cu perioada analogică a anului 2010 (cu excepţia importurilor din Coreea de Sud (-7%)), cele mai mari majorări fiind la: exporturile către Rusia (cu 36%), Turcia (cu 35%), India (cu 25%), China (cu 23%) şi Coreea de Sud (cu 20%), precum şi la importurile din Rusia (cu 30%), India (cu 25%), Brazilia (cu 24%), Norvegia (cu 22%) şi Turcia (cu 19%).

Defalcând aceste cifre pe state membre, constatăm că, în perioada 01.01-30.06.2011, cel mai mare surplus în schimburile comerciale ale UE a înregistrat Germania (78,5 miliarde de euro), Olanda (22,8 miliarde de euro) şi Irlanda (21,3 miliarde de euro), iar deficit, respectiv: Marea Britanie (-56 de miliarde de euro), Franţa (-45 de miliarde de euro), Spania (-23,8 miliarde de euro), Italia (-22,1 miliarde de euro), Grecia (-9,5 miliarde de euro) şi Portugalia (-8,6 miliarde de euro). Potrivit situaţiei la 30 septembrie 2011, comerţului exterior al RP Chineze a sporit cu 25% faţă de perioada similară a anului precedent, numărând 2677,441 miliarde USD, dintre care exporturi – 1.392,270 miliarde

So, the EU-27 trade with all its major partners grew in him half 2011, compared with the similar period of the year 2010 (with the exception of imports from South Korea (-7%)), the largest increases being: exports to Russia (36%), Turkey (35%), India (25%), China (23%) and South Korea (20%), and imports from Russia (30%), India (25%), Brazil (24%), Norway (22%) and Turkey (by 19%).

Doing deduction on these figures by member state, we find that, for the period 01.01-30.06.2011, the largest surplus in the trade of the EU was Germany (78.5 billion euro), the Netherlands (22.8 billion euro) and Ireland (21.3 billion), while the deficit, namely: United Kingdom (56 billion euro), France (45 billion), Spain (-23.8 billion), Italy (-22.1 billion), Greece (-9.5 billion) and Portugal (-8.6 billion). According to the situation at 30 September 2011, the Chinese foreign trade of RP has grown by 25% compared with the similar period of the previous year, including 2,677.441 billion dollars, of which exports – 1,392.270 billion dollars (23%), and

USD (cu 23% mai mult), iar importuri – 1285,172 miliarde USD (cu 27% mai mult), determinând balanța comercială pozitivă de 107,098 miliarde USD.

Uniunea Europeană a rămas, de asemenea, principalul partener comercial al RP Chineze cu un total de 422,511 miliarde USD (cu 21% mai mult față de ianuarie-septembrie 2010), depășind ceilalți parteneri comerciali ai Chinei, miliarde USD: SUA – 325,933 (+17%), țările ASEAN – 267,089 (+26%), Japonia – 253,450 (+18%), Hong Kong – 206,467 (+28%) şi Republica Coreea – 181,954 (+20%). Potrivit datelor UE (estimate în euro), balanța comercială la 30.09.2011 a reflectat în continuare situație favorabilă pentru RP Chineză.

imports – 1,285.172 billion dollars (27% more), leading to a positive trade balance of 107.098 billion dollars.

The European Union has also been the main trading partner of China with a total of 422.511 billion dollars (21% more than in January-September 2010), surpassing China's other trading partners: USA – 325.933 billion USD (+17%), the ASEAN countries – USD 267.089 billion dollars (+26%), Japan – 253.450 billion dollars (+18%), Hong Kong – USD 206.467 billion USD (+28%) and the Republic of Korea – 181.954 billion USD (+20%). According to the EU (expected in euro), the trade balance to further 30.09.2011 reflected the favorable situation of China.

Tabelul 5/Table 5

Balanța comercială a Uniunii Europene cu RP Chineză, 2010-2011, mil. EUR/ EU's trade balance with China, 2010-2011, mil. EUR

Perioada/ Period	Importuri din China/ Imports from China	Variația față de trim. anului precedent, %/ Variation (%, y-o-y)	Ponderea în totalul importurilor UE, %/ Share of total EU Imports, %	Exporturi în China/ Exports to China	Variația față de trim. anului precedent, %/ Variation (%, y-o-y)	Ponderea în totalul exporturilor UE, %/ Share of total EU Exports (%)	Balanța comercială/ Trade balance	Total comerț/ Trade
2010Q1	59 477	-	17,8	24 706	-	8,4	-34 772	84 183
2010Q2	65 507	-	17,4	28 504	-	8,5	-37 003	94 011
2010Q3	79 791	-	20,3	28 973	-	8,2	-50 818	108 764
2010Q4	77 756	-	19,2	31 089	-	8,5	-46 667	108 844
2011Q1	71 279	19,8	17,0	32 484	31,5	8,9	-38 795	103 763
2011Q2	69 069	5,4	16,5	33 111	16,2	8,8	-35 958	102 180
2011Q3	77 076	-3,4	18,3	33 976	17,3	8,9	-43 100	111 052
2011Q4	-	-	-	-	-	-	-	-

Sursa/Source: Adoptat de autor în baza datelor:/Adopted by author on dates: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113366.pdf, p.3.

De remarcat faptul, că UE, înregistrând la 30 septembrie 2011 volumul exporturilor de 157,196 miliarde USD, a devenit primul exportator în China (12% din totalul importurilor efectuate de RP Chineză), devastând Japonia, care îşi consolidase locul fruntaş pe parcursul ultimilor ani. Cumulând cel mai mare volum al importurilor din RP Chineză – 265,315 miliarde USD, cu 17% mai mult decât în ianuarie-septembrie 2010, UE nu a cedat primul loc celorlalți importatori din China: SUA (235,665 miliarde USD), Hong Kong (194,819 miliarde USD), Țările ASEAN (124,090 miliarde USD) şi Japonia (107,734 miliarde USD).

Liderul în cadrul țărilor membre UE a rămas Germania: 30% din volumul totalul de comerț China-UE, în valoare de 126,971 miliarde USD, din care export – 69,772 miliarde USD, 44% din exporturi în China, şi import – 57,198 miliarde USD, 22% din importurile UE [4].

Privind datele expuse anterior prin prisma aspectului relațional, constatăm, că una din strategiile comerciale ale UE, în programul pentru anul 2020, include facilitarea accesului firmelor europene la contractele public-privat.

Această mare putere economică asiatică se bazează pe propriile standarde, destul de riguroase, îndeosebi, testarea şi certificarea, cărora competitorii din exterior le fac față cu dificultate, confruntându-se cu diverse obstacole în încercările de a vinde produsele lor în China.

Noting that the EU, recorded by 30 September 2011, the volume of exports of 157.196 billion dollars, and becoming the first exporter in China (12% of total imports of China), Japan, devastating its consolidated place lead over the past few years. Cumulating the largest volume of imports from China – 265.315 billion, 17% more than in January-September 2010, the EU gave first place to other importers from China: United States (235.665 billion), Hong Kong (194.819 billion dollars), the ASEAN Countries (USD 124.090 billion dollars) and Japan (107.734 billion dollars).

Leader in the EU member countries remained Germany: 30% of the total volume of China-EU trade worth 126.971 billion dollars, of which export – 69.772 billion dollars, 44% of exports in China and import – 57.198 billion dollars, 22 percent of EU imports [4].

Regarding the data outlined above through the relational aspect, we find that one of the commercial strategies of the EU program for the year 2020, includes facilitating European firms access to public-private contracts.

This great Asian economic power is based on their own standards, quite good, especially the testing and certification, which the competitors from the outside to make them with difficulty, facing various obstacles in attempts to sell their products in China.

Prin intermediul Camerei Europene de Comerţ în China, UE a început să manifeste presiune asupra Chinei privind contractele publice, acuzând-o de lipsă de transparenţă [5].

De fapt, autorităţile din China restricţionează accesul la licitaţiile publice tuturor companiilor, chiar şi celor autohtone, inclusiv unui număr impunător de companii multinaţionale, cu scopul de a promova „inovaţiile locale" şi de a diminua dependenţa de sectorul de producţie, bazat pe braţe de muncă ieftină, blocând participarea corporaţiilor internaţionale la licitaţii pentru contracte în valoare de miliarde de dolari, chiar dacă guvernul chinez susţine contrariul, declarând că se urmăreşte doar majorarea avantajului tehnologic, precum şi în cazul SUA şi UE, când acestea au acordat sprijin financiar companiilor „Boeing" şi „Airbus".

Astfel, proiectele ce ţin de infrastructura RP Chineze, în valoare totală de 586 de miliarde USD, reprezintă ţinta de bază pentru aşa companii, ca: „Siemens", „Alstom" sau „European Aeronautic Defence & Space", compania-mamă a producătorului de avioane „Airbus".

Pe de altă parte, recesiunea economică a condiţionat intensificarea presiunii asupra UE de a mobiliza companiile europene către pieţele mari în curs de dezvoltare. Întrucât cele 27 de state membre nu dispun de drepturi de a impune careva limite în realizarea schimburilor comerciale, atât o ţară UE altui membru, cît şi statelor non-membre (de exemplu, SUA sau China), iar RP Chineză tinde a fi recunoscută drept economie de piaţă, europenii ar putea avea succes în negocierea unor privilegii, în pofida comportamentului mai agresiv decât cel al SUA, care la fel a încercat să convingă China să semneze acordul privind liberul acces la licitaţiile pentru contractele proiectelor finanţate de stat. Acest acord există din 1996 şi este semnat de 41 de state care fac parte din Organizaţia Mondiala a Comerţului (OMC). Prin semnarea acestuia, guvernul chinez se va obliga să nu creeze condiţii discriminatorii faţă de companiile străine în cazul contractelor pentru proiecte de construcţii (în valoare de cel puţin 7,6 milioane USD) sau de servicii publice (de cel puţin 500 milioane USD). Anume aceste facilităţi şi constituie motivul de bază, pentru care UE şi SUA nu acceptă ca, la semnarea tratatului, China să beneficieze de posibilitatea de a exclude anumite guverne locale, precum în cazul celor 13 state americane care au exprimat dezacordul.

Potrivit experţilor, tratatul în cauză conţine multiple momente dubioase şi anexe cu foarte multe excepţii. Drept consecinţă, ofertele companiilor americane pentru contractele ce ţin de echipamente de control al traficului aerian nicidecum nu se pot impune firmelor europene, pentru cheltuieli militare mereu se face apel la excepţiile regulilor, iar pieţele pentru computere şi birotică ale UE şi Canada au fost închise reciproc.

Precauţia şi siguranţa manifestată de China în relaţiile comerciale cu partenerii săi, precum am constatat analizând anterior comerţul China-Rusia, sunt parţial intimidate la semnarea acestui tratat, deşi, potrivit oficialilor OMC, majorarea sumelor pentru proiectele de investiţii sprijinite de stat a reînviat interesul Chinei pentru semnarea acestui acord, dar numai în condiţiile în care se vor lua în consideraţie realităţile economice ale Chinei.

Dispunând de prioritatea că a devenit de curând

Through the European Chamber of Commerce in China, the EU began to manifest China's pressure on public contracts, accusing of lack of transparency [5].

In fact, the authorities of China restricts the access to public tenders to all companies, even those indigenous peoples, including a number of large multinational companies, with the aim of promoting "innovations for local" and to lessen its dependence on the manufacturing sector based on the arms of cheap labor, blocking the participation of international corporations in auctions for contracts worth billions of dollars, even if the Chinese Government claims to the contrary, stating that it aims only to increase the technological advantage, and if the US and the EU, where these companies have been granted financial support "Boeing" and "Airbus".

Thus, projects related to infrastructure RP in Chinese for a total of 586 billion dollars, represent the basic target for such companies as: "Siemens", "Alstom" or "European Aeronautic Defence & Space", the parent company of Airbus aircraft "producer".

On the other hand, the economic recession has intensified pressure on the EU to raise European companies to large markets in the developing world. Whereas the 27 Member States do not have the rights to impose some limits to trade, both in one EU country to another Member and non-Member States (for example, the US and China) and China tends to be recognized as a market economy, Europeans could successfully negotiate privileges in spite of more aggressive behavior than that of the U.S. who just tried to persuade China to sign the agreement on the freedom of access to procurement for contracts projects financed by the state. This agreement exists since 1996 and signed by 41 countries belonging to the World Trade Organization (WTO). By signing it, the Chinese Government will not create conditions to compel discriminatory towards foreign companies in the case of contracts for construction projects (worth at least 7.6 million dollars) or public service (at least 500 million dollars). These facilities are the reason for which the EU and the US does not accept that by signing the Treaty, China will benefit from the possibility to exclude certain local governments, such as in the case of the 13 American States that have expressed their disagreement.

According to experts, the Treaty in question contains multiple dubious moments and annexes with many exceptions. As a result, the American companies for contracts related to the equipment of air traffic control does not require European firms for military expenses, always use exceptions and rules for computers and office equipment markets of the EU and Canada have been closed to each other.

The caution and safety displayed by China in trade relations with its partners, I found looking at previous trade China-Russia unnerved, are partially at the conclusion of this Treaty, although, according to the officials of the WTO, the increase amounts to investment projects supported by China State has revived interest to sign this agreement, but only in circumstances in which it will take into account the economic realities of China.

Featuring the priority that has been recently

(trimestrul al III-lea 2011) principalul partener în comerțul exterior al Chinei, Uniunea Europeană mizează să poată mobiliza liderul exportului mondial spre o deschidere a economiei sale.

Concluzii. Derularea în viitor a relațiilor comerciale dintre UE şi China depinde de modul în care ambele țări partenere vor depăşi situația încordată, creată în pofida creşterii volumului comerțului.

Încă din anul 2003 China a solicitat, pe bună dreptate, să fie recunoscută în comerțul internațional drept economie de piață. Până în prezent, 100 de țări din cadrul Organizației Mondiale a Comerțului au recunoscut acest statut, deşi printre acestea nu se numără Japonia şi Statele Unite, precum şi Uniunea Europeană, din cauza presiunii politice exercitate de țările membre.

Atribuirea acestui statut Chinei dă o nuanță politică economiei chineze în dezvoltare, ai căror lideri o abordează drept aprobare internațională a reformelor economice implementate. China, dispunând de acest statut, ar reduce din vulnerabilitatea față de acțiunile anti-dumping, inițiate tot mai des în ultimul timp de către UE.

Poziția UE față de China provoacă, însă, tensiune: pe de o parte, este nemulțumită de faptul că China a îndeplinit doar un criteriu din cinci necesare pentru recunoaşterea statutului de economie de piață, iar pe de altă parte, mizează în depăşirea crizei datoriilor pe contribuția Chinei la Mecanismul European de Stabilitate, un fond permanent de 500 de miliarde de euro, în vigoare din iulie 2012, ce va înlocui EFSF.

Întârzierile UE în stabilirea unui nou set de practici în domeniul comerțului între cei doi parteneri, măsurile întreținute anti-dumping privind exporturile Chinei, presiunea asupra facilitării accesului companiilor UE la sectorul public al RP Chineze şi, în acelaşi timp, țintirea sprijinului financiar al Chinei în soluționarea crizei, discutate şi în cadrul Summitului al 14-lea EU-China din 14.02.2012 [6], pot îndepărta cei doi parteneri şi pot provoca dezechilibru în comerțul mondial, căci, dacă creditarea se concentrează pe sectoarele ce suferă de surplus, comerțul poate deveni inechitabil.

Pentru depăşirea acestui impact este necesar, în mod evident, ca UE să urmărească nu doar interesele comerciale şi politice proprii, dar şi să construiască cu China un parteneriat strategic solid care să reziste oricărei perturbări din mediul economic mondial, abordând relațiile comerciale multidimensional în realizarea reciprocă a scopurilor.

(3rd quarter 2011), the main partner in foreign trade of China, the European Union hopes to be able to mobilize the world export leader an opening of its economy.

Conclusions. In the future the trade relations between the EU and China depend on how both partner countries will overcome the situation remained tense, despite the increasing volume of created trade.

Since 2003, China has sought, rightly recognized in international trade as a market economy. So far 100 countries of the World Trade Organization have recognized this status, although these do not include Japan and the United States, and the European Union because of the political pressure exerted by member countries.

Assign this status to China gives a hint of the Chinese economy in development policy, whose leaders approved a deal with the international economic reforms implemented. China, with this status, it would reduce vulnerability against anti-dumping actions initiated more often lately by the EU.

The EU position towards China, causes tension: on the one hand, is not happy with the fact that China has fulfilled only one criterion of five required for recognition of market economy status, and on the other hand, he expects to overcome debts on contribution of China to European stability Mechanism, a permanent Fund of 500 billion euro, in force since July 2012, that will replace the EFSF.

EU delays in establishing a new set of practices in the domain of trade between the two partners, kept anti-dumping measures on Chinese exports, the pressure on EU companies to facilitate the access of the public sector of Chinese at the same time, targeting China's financial support in the resolution of the crisis, discussed and the Summit of the 14th EU-China 14.02.2012 [6], the two partners may remove and can cause imbalance in world trade because if crediting focuses on sectors that suffer from excess, may become unfair trade.

To remedy this impact is needed, obviously, the EU to pursue not only their own political and commercial interests, but also to build a strategic partnership with China, to resist any solid disruptions in the global economic environment, addressing the implementation of multilateral trade relations of mutual goals.

Referințe bibliografice/References

1. Report: China fuels world GDP growth, December 10, 2011, http://english.peopledaily.com.cn/90780/91344/7672011.html
2. Debt Contagion, By Mei Xinyu, Beijing Review, December 13, 2011, http://www.china.org.cn/wap/2011-12/13/content_24141501_2.htm
3. http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries/china/
4. Jurnalul Afacerilor, nr. 1072, 04.01.2012, p. 7, www.romtradeinvest.ro
5. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/september/tradoc_144591.pdf, p.2
6. http://ec.europa.eu/news/external_relations/120216_en.htm
7. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-SF-11-039/EN/KS-SF-11-039-EN.PDF
8. http://www.china.org.cn/china/2011-10/13/content_23614349.htm

Recomandat spre publicare: 07.02.12

DEZVOLTAREA ECONOMICĂ A SPAŢIULUI RURAL PRIN CONTRIBUŢIA SECTORULUI AGRAR

Ala BEŢIVU, dr., UASM

Recenzent: Olga SÎRBU, dr., conf. univ., UASM

În plan economic, în Republica Moldova se evidenţiază nivelul relativ ridicat al vulnerabilităţii sectorului agrar faţă de importurile masive ale produselor agroalimentare din ţările Uniunii Europene. Din cauza competitivităţii scăzute a propriilor produse agricole, are loc dispariţia locurilor de muncă în spaţiul rural, în special a locurilor de muncă bine plătite în sectoarele zootehnice şi fitotehnice cu valoarea adăugată sporită.

Drept consecinţă, în permanentă scădere relativă se află şi volumul încasărilor anuale ale agenţilor economici din agricultură. Tot din aceste considerente disproporţional de mici sunt atât investiţiile în sectorul agrar, cît şi salariile lucrătorilor angajaţi, dar şi veniturile nete ale proprietarilor loturilor de pământ, precum şi altor genuri de patrimoniul agricol.

Cuvinte cheie: *spaţiul rural, agricultură, dezvoltare economică, agenţi economici, producţie.*

Introducere. Republica Moldova, care se află în centrul geografic al celui mai bogat continent în lume, care îl constituie Europa, poate fi apreciată ca o ţară agrară, cu populaţie preponderent rurală şi cu venituri extrem de mici pe locuitor. Cît de tristă n-ar fi această constatare, ea este obiectivă, deoarece corespunde realităţii.

Problema sărăciei naţionale, însă, este cu adevărat „înrădăcinată" anume în spaţiul rural, unde veniturile pe cap de locuitor sunt mult mai joase decât media pe ţară.

Concluzia, precum că la etapa actuală de dezvoltare o atenţie deosebită trebuie să fie alocată, în primul rând, spaţiului rural, este pe larg împărtăşită şi intens discutată de savanţii în domeniul ştiinţelor economice.

Doar este bine cunoscut faptul, că spaţiul rural găzduieşte asemenea domenii de activitate economică, ca agricultura, silvicultura, pescuitul, industria extractivă şi altele, care toate stau la începutul multiplelor lanţurilor valorice. Cît de reuşit, după volum şi calitate, vor funcţiona verigile iniţiale (de start) ale acestor lanţuri, atât de rezultative vor fi etapele (verigile) lor finale.

Conţinutul de bază. Sectorul agrar, în componenţa căruia întră agricultura, silvicultura şi pescuitul, constituie nucleul complexului economic şi social rural. Dezvoltarea dinamică în direcţie ştiinţific argumentată a sectorului agrar va asigura şi ritmuri accelerate de dezvoltare economică a spaţiului rural. Prin relaţiile între ramuri, cu contribuţia nemijlocită a agriculturii, culturii silvice şi acvatice, care stau la baza şi la începutul formării lanţurilor valorice respective, pot fi obţinute şi rezultatele finale mult mai bune privind funcţionarea acestor lanţuri.

În configuraţia sa actuală, adică sectorul agrar aparte, divizat în segmentele sale – agricultură, silvicultură şi pescuit, este practic imposibil de organizat o activitate

ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE RURAL AREA BY CONTRIBUTION OF THE AGRICULTURAL SECTOR

Ala BETIVU, PhD, SAUM

Reviewer: Olga SÎRBU, PhD, senior lecturer, SAUM

Economically speaking, there is highlighted a relatively high level of the vulnerability of agricultural sector of the Republic of Moldova to the massive imports of agri-food products from the countries of the European Union. Because of the low competitiveness of its own agricultural products, disappearance of job places in rural areas takes place, especially the well paid jobs in livestock and phyto-technical sectors with high added value.

As a consequence, the volume of annual revenues of the economic agents from agriculture is continuously decreasing. Due to all these, investments in the agricultural sector, the wages of the employed people, net revenues of the landholders and other kinds of agricultural heritage are disproportionally small.

Key words: *rural areas, agriculture, economic development, economic agents, production.*

Introduction. The Republic of Moldova is situated in the geographic center of the richest continent in the world, which is Europe; it can be considered as an agrarian country with a predominantly rural population and the extremely small income per capita. How sad it would be this finding, it is objective, because it corresponds to the reality.

The problem of the national poverty, however, is truly "rooted" mainly in the rural areas, where per capita incomes are much lower than the average in the country.

The conclusion, that at this stage of development, a special attention must be allocated primarily to the countryside, is widely shared and intensively discussed by scholars in the field of economic sciences.

Is well known the fact that rural areas also hosts areas of economic activity as agriculture, forestry, fisheries, industry, quarrying and others, which all stand at the beginning of the many value chains. How successful, by volume and quality, will work the initial links (start) of these chains, so resultative will be their final stages (links).

The basic content. The agricultural sector which consists of agriculture, forestry and fisheries represent the core of the rural social and economic complex. Dynamic development in the argued scientific research direction of the agricultural sector will ensure also accelerated rhythms of rural economic development. Through the relationships between branches, with the direct contribution of agriculture, forestry and aquatic culture that represent the basis of development of the value chains from the onset, much better results can be achieved on the operation of these chains.

In its current configuration, meaning agricultural sector, divided into its segments – agriculture, forestry and fishing, it is virtually impossible to organize a

economică reuşită. Cu unele mici excepţii, toate aceste segmente nu produc decât materie primă, care trece, ulterior, prin mai multe trepte tehnologice (de procesare, ambalare, păstrare, transportare, comercializare) înainte de a fi consumată. Practic, la fiecare din aceste trepte (cu excepţia multiplelor trepte pur speculative), produsele respective sunt îmbogăţite cu o doză de valoare adăugată mai mică sau mai mare. Fiind izolate unul de altul, atât în timp, cît şi în spaţiu, dar mai ales, fiind efectuate în cadrul diferitor agenţi economici, aceste trepte pe deplin camuflează esenţa şi mărimea valorilor adăugate. În asemenea circumstanţe sunt favorizate ultimele trepte ierarhice de mişcare a mărfii pe lanţul său valoric, de obicei comerţul cu amănuntul, ultima etapă înainte de consum. Corespunzător, rămân în pagube producătorii iniţiali – agricultorii, silvicultorii, producătorii de peşte etc. Excepţii sunt, de exemplu: vânzarea legumelor proaspete sau a peştelui viu direct pe piaţă de însăşi producătorii acestor produse. Însă, exemplele aduse sunt anume excepţii, ele nu schimbă mult în mişcarea generală de piaţă a produselor agrare. Sectorul agrar autohton dispune, de un potenţial extrem de valoros din punctul de vedere al capacităţilor de producţie.

Factorul de bază a acestui potenţial îl constituie pământul agricol, suprafeţele silvice şi acvatice existente, vezi tabelul 1.

Schimbări radicale în structura suprafeţelor spaţiului rural, în perioada anilor 2009-2011 nu s-au produs. De menţionat schimbările în tereturile cu destinaţie agricolă, care s-au mărit în 2011 faţă de 2009 cu 24,1 mii ha, la fel se observă micşorarea fondului terenurilor de rezervă cu 30,3 mii ha, terenurile fondului silvic s-au mărit în 2011 faţă de anul 2009 cu 3,8 mii ha.

successful business. With some small exceptions all these segments produce only raw material, which later passes through many technological steps (processing, packaging, storage, transportation, sale) before being consumed. Practically on each of these steps (except for the just speculative multiple steps) these products are enriched with a small or higher dose of added value. Being isolated from each other in time and in space, but most of all, being carried out in the framework of the different economic agents, these steps fully camouflage the essence and values added size. In such circumstances the last rungs of the hierarchy are favored by moving cargo on its value chain, usually retailing, the last stage before consumption. Accordingly, the initial producers remain in damage – farmers, foresters, fish producers, etc. Exceptions are, for example: sale of live fish or vegetables directly on the market by the producers of these products it selves. However, the given examples are just exceptions; they do not change much in the general agrarian market products. Local agriculture has a extremely valuable potential in terms of production capacity.

The basic factor of the agricultural potential is the existing land, water and forest areas, see table1.

Radical changes in the structure of rural areas in the period 2009-2011 have not been produced. It is worth to note that changes in territories with agricultural destination which enlarged in 2011 with 24.1 thousand ha compared to 2009, it is also observed the reduction of the land fund with 30.3 thousand hectares, the forest land increased in 2011 compared to 2009 with 3.8 thousand ha.

Tabelul 1/Table 1

Mărimea şi structura suprafeţelor, utilizate pentru producere în spaţiul rural/
The size and structure of the areas used for production in rural areas

Destinaţia suprafeţelor/ Destination of areas	Anii/ Years			2011 în % către/by2009
	2009	2010	2011	
1. Terenuri cu destinaţie agricolă / Agricultural lands	1984,6	2007,6	2008,7	101,2
2. Terenurile fondului silvic / Forest lands	447,1	450	450,9	100,9
3. Terenurile fondului apelor/ Water fund lands	86,0	86,8	87,3	101,5
4. Fondul de rezervă/ Reserve Funds	497,0	469,9	466,7	0,94
5. Terenuri individuale/ Individual plots	311,4	311,4	312,1	100,2
6. Alte suprafeţe din spaţiul rural/ Other surfaces of rural areas	58,5	58,7	58,9	100,7
Total terenurile spaţiului rural/ Total land countryside	3384,6	3384,6	3384,6	100

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza datelor Anuarului Statistic al Republicii Moldova. Biroul Naţional de Statistică al Republicii Moldova. Chişinău, 2011 [3]./Developed by the author on the basis of the Statistical Yearbook of the Republic of Moldova. National Bureau of statistics of the Republic of Moldova. Chisinau, 2011 [3].

Din punctul de vedere al performanţei structurale, sectorul agricol autohton este destul de vulnerabil. Esenţa problemei o constituie faptul, că, pe parcursul perioadei de privatizare, toate ramurile zootehnice, fiind cele mai intensive, cu capacităţi investiţionale de proporţii, cu cheltuieli curente şi investiţionale considerabile, cu procesul de muncă, care durează anul întreg, care cere o integrare strânsă cu ramurile fitotehnice de producere a furajelor şi cu industria de prelucrare pentru pregătirea produselor gata pentru consum etc., deci, anume ramurile zootehnice, în perioada de privatizare, au suferit cel mai mult. O mare parte din ele chiar au devenit complet distruse.

Cele mai dramatice ritmuri de descreştere a sectorului zootehnic, în toată perioada analizată, le-au demonstrat gospodăriile agricole corporative, cu toate că în proprietatea acestor structuri au rămas majoritatea covârşitoare a capacităţilor de producţie a cărnii, laptelui, ouălor etc.

Descreşterile considerabile atât a şeptelului de animale şi păsărilor, cît şi, în special, a volumelor de producţie în sectorul corporativ, în perioada de reformare, cu părere de rău, n-au fost compensate de majorări aşteptate în sectorul privat, prezentat de gospodăriile ţărăneşti (de fermier) şi gospodăriile casnice auxiliare ale populaţiei rurale. Mai mult ca atât, tendinţele slabe de majorare a şeptelului de animale şi păsări în sectorul privat, manifestate la începutul perioadei de postprivatizare, în ultimii ani au cedat poziţia fenomenelor nedorite de micşorare a acestor indicatori şi în gospodăriile (exploataţii) agricole private.

Ritmuri extrem de înalte de micşorare a efectivului de animale, atât în sectorul privat, cît şi în economia naţională, în ansamblu sunt evidenţiate în anii de calamităţi naturale de proporţii, care au loc periodic pe teritoriul RM.

Alături de corelaţia inadecvată dintre sectoarele de zootehnie şi fitotehnie, care, la rândul său, provoacă necesitatea de a importa produsele zootehnice relativ scumpe şi de a exporta (în volumele de sute de mii de tone) produsele fitotehnice, relativ ieftine, de exemplu, grâul, porumbul, floarea soarelui, soia, rapiţă etc., disproporţii structurale sunt evidenţiate şi în sectorul fitotehnic, ca atare. Aici, principala distorsiune este axată pe divizarea sectorului dat în două grupe: culturi intensive: legumele, tutunul, sfecla de zahăr, sfecla furajeră, lucernă şi altele; culturi extensive: grâul, orzul, mazărea, porumbul, floarea soarelui, rapiţa etc.

Este important de subliniat, că din punctul de vedere al ocupaţiei rurale, dispariţia din structura asolamentelor agricole a unui hectar de cultivare a sfeclei de zahăr sau a legumelor înseamnă pierderea a sutelor de om-ore de lucru, corespunzător, pierderea locurilor de muncă şi a veniturilor locuitorilor satelor în forma lor cea mai principală – salariul.

Investigaţiile efectuate servesc drept bază pentru o concluzie evidentă, precum că cauza principală a sărăciei rurale şi a micşorării numărului agricultorilor în ritmuri atât de accelerate, dar şi a depopularizării spaţiului rural în întregime, la etapa de postprivatizare, o constituie venituri extrem de scăzute ale agricultorilor şi salariile mizerabile ale lucrătorilor angajaţi (vezi tabelul 2).

In terms of structural performance, local agricultural sector is quite vulnerable. The essence of the matter is that during the period of privatization, all livestock branches, being the most intensive, with high investment capacities, with considerable investment and current expenditures, with the work process that lasts the whole year, which requires a close integration with the branches of crop production and production of feed, with the processing industry for the preparation of ready for consumption products, etc., so that some specific livestock branches have suffered the most during the privatization. A large part of them even got completely destroyed.

The corporate farms have shown the most dramatic decrease of rhythms of the livestock sector throughout the analyzed period. Although, the overwhelming majority of production capacities of the meat, milk, eggs, etc. remained in the property of these structures.

The considerable decrease of the livestock and poultry, as well as, in particular, of the production volumes in the corporate sector in the period of reform, unfortunately, have not been compensated with expected increases in the private sector, presented by peasants (farms) and households of the rural population. More than that, the weak tendencies to increase the livestock and poultry sectors in the private sector, seen at the beginning of the post-privatization period in the recent years have given up to their position to the undesirable phenomena of decrease of these indicators ease in the agricultural households (farms).

Extremely high rates of decrease of livestock in both the private sector and the national economy as a whole are highlighted in years of natural disasters, which regularly take place in the territory of the Republic of Moldova.

With inadequate correlation between the sectors of livestock and plant growing, which in turn cause the need to import relatively expensive livestock products and to export (in volumes of hundreds of thousands of tons), relatively inexpensive phyto-technical products, e.g., wheat, maize, sunflower, soybean, rapeseed, etc., structural disparities are also highlighted in the plant growing as such. Here the main image is based on the division of the given sector into two groups: intensive crops: vegetables, tobacco, sugar beet, beet, lucerne and others; extensive crops: wheat, barley, peas, corn, sunflower, canola, etc.

It is important to stress that, from the point of view of the rural employment, the disappearance from the crop rotation structure of a hectare of agricultural cultivation of sugar beet or vegetable means the loss of the hundreds of man hours of work, loss of jobs and income to the inhabitants of the village's most principal – salary.

The carried investigations shall serve as a basis for a foregone conclusion that the main cause of rural poverty and a decrease in the number of farmers so rapidly accelerated, and the migration from the rural areas, at the post-privatization stage, is the extremely low income of farmers and miserable salaries of employees (see table 2).

Tabelul 2/Table 2

Venituri din vânzări ale agenţilor economici pe principalele tipuri de activităţi/
Revenue from sales of economic agents on the main types of activities

Indicatori/ Indicators	2008	2009	2010	a.2010 în % către a.2008
Venituri din vânzări ale agenţilor economici, total pe economia naţională, mil. lei (preţuri curente)/Revenue from sales of economic agents, the total national economy, mil. lei (current prices)	175058,4	146447,0	177503,2	101,4
Inclusiv: agricultura, economia vânătului şi silvicultura:/ Including: agriculture, hunting and forestry economy: - mil. lei	5639,3	4806,9	7020,4	124,5
- % din totalul vânzărilor/ % of total sales	3,2	3,3	4	+0,8 p.p.

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza datelor Anuarului Statistic al Republicii Moldova. Biroul Naţional de Statistică al Republicii Moldova. Chişinău, 2011 [3]. /Prepared by the author on the basis of the Statistical Yearbook of the Republic of Moldova. National Bureau of statistics of the Republic of Moldova. Chisinau, 2011 [3].

Din datele tabelului 2, putem concluziona, că ritmurile de creştere a veniturilor din vânzări, la etapa de postprivatizare, în sectorul agrar, au fost, practic, în permanenţă de două ori mai mici decât media republicană. Drept consecinţă, ponderea acestor venituri în totalul general naţional s-a mărit de la 3,2% în a.2008 până la 3,3% în a.2009, manifestând o creştere până la 4% în a.2010.

Din analiza retrospectivă privind activitatea investiţională în cadrul sectorului agrar autohton, putem evidenţia o tendinţă, clar pronunţată, de micşorare a volumului de investiţii (din toate sursele existente) pe parcursul întregii perioade de reformare a agriculturii. Starea cea mai adâncă de criză investiţională a fost constatată în a.1999 – ultimul an înainte de finalizare a procesului de privatizare în masă, când volumul total al investiţiilor a constituit doar 56,0 mil. lei (în preţuri curente) sau numai câte 26,1 lei în calcul la 1 ha de suprafeţele agricole intensiv lucrate (pământul arabil plus plantaţii multianuale).

Începând cu anul 2000, are loc creşterea permanentă a volumului de investiţii în sectorul agrar, apreciate în preţurile curente ale anului respectiv.

Menţionăm, că potrivit informaţiei reflectate în tabelul 3, în toată perioada de postprivatizare, nivelul investiţiilor, necesar pentru reproducerea simplă a mijloacelor fixe de menire productivă, a fost depăşit în anii 2007 şi 2010, iar în ceilalţi ani, investiţiile agricole au fost insuficiente chiar şi pentru menţinerea nivelului existent de înzestrare a agriculturii cu fonduri fixe.

From data of table 2, we can conclude that the growth of revenue from sales to post privatization in agriculture were practically continuously two times smaller than the average Republican. As a result the share of such income in the national total has increased from 3.2% in 2008 up from 3.3% in 2009, with a sharply rising to 4% in 2010.

From the retrospective analysis on investment activity in the domestic agricultural sector we can highlight a clear pronounced trend of decrease of the investment volume (from all existing sources) throughout the period of reformation of agriculture. The status of the deepest crisis to occur in investment of 1999 – last year before the completion of the process of privatization, when the total volume of investments only amounted to 56.0 mil. (in current prices), or only at 26.1 into account in lei at 1 ha of intensive agricultural areas worked (arable land plus vineyards).

From the year 2000 onwards has held permanent growth of the volume of investment in the agricultural sector, as measured in current prices of that year.

Mention, as the informational base shows from tab. 3, throughout the period of privatization, the level of investment needed for the simple reproduction of fixed assets of productive job was exceeded in 2007 and 2010, agricultural investment being insufficient in the remaining years of the considered period even to maintain the existing levels of agriculture endowment with fixed assets.

Tabelul 3/Table 3

Investiţiile în capitulul fix pentru dezvoltarea agriculturii (mil. lei)
Investments in fixed capital for the development of agriculture (mil. lei)

Indicatori/Indicators	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2010 în % câtre/by 2000
Investiţii în capital fix pe obiecte de menire productivă, din care:/Fixed capital investments in the productive job objects, of which:	58,9	460,0	498,6	743,3	1020,2	923,3	929,2	15,6de ori
-proprietatea publică/public property	8,2	42,9	45,8	48,4	41,2	23,7	29,2	3,6 de ori
-proprietatea privată/private property	46,2	375,9	383,9	553,2	861,9	795,8	818,8	17,7 de ori
-proprietatea mixtă a investitorilor autohtoni şi a celor străini/the joint property of the domestic and foreign investors	4,5	41,2	68,9	134,2	117	103,8	144,3	32,1 de ori

Sursa/Source: Biroul Naţional de Statistică [3]./National Bureau of Statistics [3].

Investigaţiile autorului denotă că, în structura investiţiilor în capital fix, ponderea cea mai mare o deţin investiţiile în proprietatea mixtă a investitorilor.

În privinţa surselor de provenienţă a investiţiilor în sectorul agrar e de menţionat că pe parcursul întregii perioade de postprivatizare ponderea cea mai mare şi cea mai dinamică după ritmuri de creştere au avut-o sursele private şi cele mixte (private şi publice, precum şi private cu contribuţia capitalului străin). Drept consecinţă, este diminuat substanţial şi rolul statului în proces de restructurare a sectorului agrar. Pentru acest sector, însă, factorul investiţional este unul dominant şi fără de nici o alternativă, mai ales dacă se are în vedere procesul de restructurare a agriculturii.

Din cauza lipsei investiţiilor adecvate, reflectate prin:

- apariţia disproporţiilor exagerat de mari sub forma de corelaţie dintre sectoarele fito- şi zootehnice;
- creşterea absolută şi relativă a suprafeţelor culturilor grăunţoase în detrimentul legumelor, fructelor, viţei de vie, pomuşoarelor etc.;
- simplificarea excesivă a sectorului agrar (86% din suprafaţa însămânţată ocupă culturi grăunţoase);
- micşorarea nivelului de salarizare a lucrătorilor angajaţi,

sectorul agrar, la etapa sa de postprivatizare de dezvoltare, a pierdut o mare parte din locurile de muncă, anterior existente. O altă parte a locurilor de muncă, chiar dacă n-au fost lichidate, atunci din lipsa salariilor decente, (tabelul 4), dar mai ales din cauza specificului lor sezonier, au fost treptat părăsite de către însăşi lucrătorii angajaţi. Drept consecinţă, în spaţiul rural, practic, în toată perioada de postprivatizare are lor formarea unei pieţe imense a forţei de muncă (vezi tabelul 4).

Author's investigations show that investments in fixed capital structure, the largest shareis held by venture investors investment property.

As regards the sources of origin of investment in agriculture is to be mentioned that during the whole period of post privatization the largest share and most dynamic growth were held by the private and mixed sources (public and private, and private foreign capital contribution). As a result, role of the state in the process of restructuring the agricultural sector has substantially decreased. For this sector, however, investment is a dominant factor and without any alternative, especially if you are in the process of restructuring agriculture.

Due to the lack of adequate investments, reflected by:

- overly large disproportions in the form of correlation between phyto-and livestock sectors;
- absolute and relative increase of the areas of grains to the detriment of crops, vegetables, fruits, berries, vine, etc.;
- excessive simplification of the agricultural sector (86% of the area sown crops occupy grains);
- reduction of wage level of employees (the

agricultural sector at this stage was the development of post privatization has lost a large part of the jobs previously existing). Another part of the job, even if they have been liquidated, then in the absence of decent wages (table 4), but mostly because of their special – seasonal, were gradually quit by itself employees. As a consequence, practically in rural areas throughout the period of their training post privatization has a huge market of labour (see table 4).

Tabelul 4/Table 4

Dinamica salarizării agricultorilor la etapa iniţială de postprivatizare/
Dynamics of remuneration to farmers at the initial stage of post privatization

Indicatorii/Indicators	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2010 în %faţă de/compared with the 2000
Salariul mediu lunar, lei/ The average monthly wage, lei: - pe economia naţională	407,9	1318,7	1697,1	2065,0	2529,7	2747,6	2971,7	728,5
în sectorul agrar/on national economy-on agriculture	251,7	744,0	914,5	1098,6	1484,4	1468,9	1638,6	651
Ponderea sectorului agrar în % către economia naţională/ The share of agriculture in the national economy by %	61,7	56,4	53,9	53,2	58,7	53,5	55,1	-6,6p.p.

Sursa/Source: Biroul Naţional de Statistică [3]./National Bureau of Statistics [3].

Reieşind din faptul, că numai o mică parte din persoanele, eliberate din sectorul agrar în perioada anilor de postprivatizare, au fost aranjate la locurile respective de muncă din alte domenii de activitate economică în spaţiul rural, eliberarea atât de masivă a lucrătorilor din sfera agrară ar provoca o stare de şomaj enorm în spaţiul rural. Acest lucru, însă, n-a avut loc din motivul migrării excesive a agricultorilor în căutarea locurilor noi de muncă – atât în oraşele şi municipiile ţării, cît şi peste hotarele ei.

Given the fact that only a small proportion of persons released from the agricultural sector during the post privatization were arranged at the respective places of work in other areas of economic activity in rural areas, so the massive release of workers in the agricultural sector would cause a huge unemployment in rural areas. This, however, never took place due to the migration of farmers looking for new jobs, both in the cities and municipalities of the country, and abroad.

Concluzii. Caracteristicile specifice ale spațiului rural (depopularizarea satelor, lipsa investițiilor, lipsa locurilor noi de muncă, salariile mizerabile etc.) sunt identice şi pentru sectorul agrar.

Drept consecință a investițiilor insuficiente, se micşorează cu zi ce trece şi contribuția spațiului rural la formarea PIB-ului țării.

Spațiul rural are drept problemă majoră deficitul forței de muncă. Nivelul de salarizare a lucrătorilor angajați din sectorul agrar, în toată perioada de postprivatizare, este mai mic de 2/3 în comparație cu nivelul mediu de salarizare pe economia națională.

Conclusions. Specific features of rural (the process of migration from villages, lack of investments, the lack of new jobs, miserable salaries, etc.) are identical and for the agricultural sector.

As a consequence of the insufficient investments, contribution of the rural area to the formation of GDP in continuously decreasing.

Rural areas are a major problem of labour shortages. The level of salaries and wages of employees engaged in the agricultural sector in the period of post privatization is less than 2/3 compared to the average wage in the national economy.

Referințe bibliografice/References

1. Legea cu privire la privatizare (nr. 628-XII din 4 iulie 1991).
2. Legea cu privire la proprietate (nr. 460-XII din 23 ianuarie 1991).
3. Anuarul Statistic al Republicii Moldova // Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, Chişinău, 2011.
4. Cadastrul funciar al Republicii Moldova // Agenția Relații Funciare şi Cadastru a Republicii Moldova, Coordonatori Octavian Mocreac, Chişinău, 2008, pag. 975.
5. Chirica C., Tesliuc D.E. „DE la sărăcie la dezvoltare rurală”, Studiul Băncii Mondiale şi al Comisiei Naționale pentru Statistică, 1999.
6. Codul Funciar, Hotărârea Parlamentului Republicii Moldova nr. 829-XII din 25 decembrie 1991.
7. Concepția Reformei Agrare şi a dezvoltării social-economice a satului, Hotărârea Parlamentului Republicii Moldova nr. 510-a-XII din 15 februarie 1991.
8. Țurcanu P., Stratan A. „Organizarea mincii şi a producției agricole”, UASM, Chişinău, 2006, pag. 302.
9. Tarife de costuri în agricultură, Institutul de Economie, Finanțe şi Statistică, Chişinău, 2009, pag. 74.
10. Bugaian Larisa, Lozovanu Carolina „Restructurarea prin integrare în industria laptelui”, Monografie, Chişinău, 2006, pag. 32.
11. Bajura T. „Sectorul agroalimentar al Republicii Moldova: starea actuală şi riscurile pentru securitatea alimentară” // „Economic growth in conditions of internationalization”, IEFS, 2009, pag. 17-25.
12. Timofti E. „Eficiența şi competitivitate în Agricultură”, IEFS, Chişinău, 2009, pag. 228-229.

Recomandat spre publicare: 16.02.12

BONITATEA CLIENTULUI CREDITAT – OBIECTIV CENTRAL ÎN MANAGEMENTUL RISCULUI DE CREDITARE

Mihail GÎRLEA, lector superior, drd., magistru în economie, USM

Recenzent: Rodica PERCIUN, dr., conf univ., IEFS

Întrucît activitatea de creditare deţine rolul primordial în orice instituţie bancară, se impune necesitatea studiului şi analizei sale prin parcurgerea unor trepte atât la nivel microeconomic, cît şi la nivel macroeconomic. Pornind de la aceste premise, am considerat deosebit de importantă alegerea unei teme de cercetare ce vizează riscurile în activitatea de creditare, punând accent pe analiza bonităţii clienţilor atât în cadrul deciziei de creditare în vederea asumării riscului de credit, cît şi în determinarea performanţelor financiar-bancare, definind, totodată, relaţia risc – performanţă în activitatea bancară.

***Cuvinte cheie**: bonitatea clientului, indicatori de bonitate, documentaţie de credit, credit scoring, guvernanţa corporatistă, risc de faliment, risc de credit, indicatori cantitativi, indicatori calitativi, credite neperformante.*

Introducere. Întrucît activitatea de creditare deţine rolul primordial în orice instituţie bancară, se impune necesitatea studiului şi analizei sale prin parcurgerea unor trepte atât la nivel microeconomic, cît şi la nivel macroeconomic. Parcurgerea temei, care vizează riscurile în activitatea bancară, în general, şi în cea de creditare, în special, devine cu atât mai interesantă, cu cît modul de abordare a acestora la nivelul statelor membre ale Uniunii Europene tinde spre un numitor comun, şi anume Acordul Basel II. Pornind de la aceste premise, am considerat deosebit de importantă alegerea unei teme de cercetare ce vizează riscurile în activitatea de creditare, punând accent pe analiza bonităţii clienţilor atât în cadrul deciziei de creditare în vederea asumării riscului de credit, cît şi în determinarea performanţelor financiar-bancare, definind, totodată, relaţia risc – performanţă în activitatea bancară.

Reieşind din complexitatea riscurilor existente în activitatea bancară, în general, şi a riscului de credit, în special, bonitatea clienţilor reprezintă un domeniu deosebit de important de cercetare şi aplicare, ţinând seama şi de stadiul actual de dezvoltare al sistemului bancar al Republicii Moldova şi de încercările de aliniere a acestuia la cerinţele impuse de Uniunea Europeană, materializate în prevederile Acordului Basel II.

Pe baza analizei fiecărui set de indicatori cantitativi şi calitativi şi a comparaţiilor efectuate între sistemele de evaluare, utilizate de instituţiile de credit, acestea vor putea fi clasificate în ordine crescătoare, în funcţie de preferinţa pentru risc, desprinzându-se, totodată, o serie de concluzii. În rezultatul acestor studii şi al concluziilor desprinse din prezenta lucrare, se încearcă, de asemenea, propunerea elaborării de către instituţiile de credit a unui sistem de indicatori calitativi comensurabili, care să includă elemente de evaluat, precum: vechimea agentului economic în segmentul de activitate, respectiv, experienţa şi vechimea acţionariatului

THE CLIENT'S CREDITWORTHINESS – THE CENTRAL OBJECTIVE IN CREDIT RISK MANAGEMENT

Mihail GIRLEA, lector superior, PhD student, master in economics, USM

Reviewer: Rodica PERCIUN, PhD, conf. univ., IEFS

As the crediting activity has the main role in any banking institution it is necessary to study and analyze it through several stages at micro and macro-economic level. Starting from these premises, we considered important to choose a research theme which refers to the risks involved in the crediting activity, emphasizing the analysis of the clients' creditworthiness both in the crediting decision in order to take the credit risk and in determining the financial-banking performances, defining at the same time the relation riskperformance in the banking activity.

***Key words:** the client's worthiness, creditworthiness indicators, credit documentation, credit scoring, corporate governance, bankruptcy risk, credit risk, quantitative indicators, quality indicators, non-performing loan.*

Introduction. As the crediting activity has the main role in any banking institution it is necessary to study and analyze it through several stages at micro and macro-economic level. Studying this theme which refers to the banking activity risks in general and to the crediting activity in particular is even more interesting because the way of approaching it in all EU member states tends towards a common ground which is the Basel agreement II. Starting from these premises, we considered important to choose a research theme which refers to the risks involved in the crediting activity, emphasizing the analysis of the clients' creditworthiness both in the crediting decision in order to take the credit risk and in determining the financial-banking performances, defining at the same time the relation riskperformance in the banking activity.

Given the complexity of the risks existing in the banking activity in general, and the credit risk in particular, the clients' creditworthiness represents a very important research area, considering the current development stage of the Republic of Moldova banking system and the attempts to adapt it tp the requirements imposed by EU through The Basel Agreement II.

Based on the analysis of each set of quantitative and quality indicators and the comparisons made between the evaluation systems used by credit institutions, these could be classified in a growing order according to the risk preference, drawing a series of conclusions at the same time. As a result of these studies and conclusions, we try to propose the elaboration of a system of measurable quality indicators which should include such assessment elements as the seniority of the economic agent in that activity segment, the experience and the seniority of the shareholding and of the management, the history of the

şi a managementului, istoricul relației de creditare şi al datoriilor către stat, gradul de tehnologizare, exprimat prin vechimea echipamentelor în dotare etc. Printr-un astfel de sistem, chiar dacă nu s-ar putea elimina integral, cel puțin, s-ar diminua caracterul subiectiv, specific acestor indicatori calitativi, conferindu-se, astfel, o credibilitate mult mai realistă întregului mod de analiză a bonității solicitanților de credite.

Conținutul de bază. În practică, politicile de creditare ale instituțiilor de credit sunt foarte diverse, acestea utilizând o gamă largă de indicatori cantitativi şi calitativi pentru determinarea bonității potențialilor clienți, motiv pentru care un agent economic poate fi încadrat de bănci distincte în categorii diferite de performanță financiară, în funcție de severitatea condițiilor impuse la acordarea de credite.

Analiza economico-financiară are numeroase aplicații practice, vizând o gamă largă de utilizatori, standingul financiar, diagnosticul financiar constituind modalități tehnice de determinare a bonității clientului în procesul creditării.

La baza analizelor mai sus menționate se află un suport informațional [2], menit să contribuie la o analiză diagnostic de ansamblu. Din cadrul acestui suport informațional, putem aminti:

A. Documente statutare;
B. Documente financiare;
C. Alte informații;
D. Plan al afacerii;
E. Alte documente pentru analiza investițiilor.

O etapă extrem de importantă pentru efectuarea analizei bonității clienților constituie verificarea prealabilă a documentelor, prezentate de solicitant pentru a proba legalitatea acestora şi a constitui o platformă de plecare în aprecierea bonității clientului şi, apoi, în negocierea termenilor în care urmează a se efectua creditarea.

Bonitatea clienților este o stare de încredere şi arată calitatea activității, desfăşurate de clienți într-o perioadă precedentă, în prezent, dar mai ales în perspectivă, apreciată ca urmare a efectuării de către bănci a unei analize temeinice, atât de natură economico-financiară, cît şi de natură nefinanciară.

Performanțele financiare reflectă potențialul economic şi soliditatea financiară a unei entități economice, obținută în rezultatul analizei unui ansamblu de factori cantitativi (indicatori economico-financiari, calculați în baza datelor prvind situațiile financiare anuale şi periodice) şi calitativi.

În procesul creditării, factorii cantitativi se vor referi, în principal, la următorii indicatori: de lichiditate, de solvabilitate, de profitabilitate şi de risc, inclusiv riscul valutar, iar factorii calitativi se vor referi, cel puțin, la aspecte legate de modul de administrare a entității economice, de calitatea acționariatului, de garanțiile primite (altele decît cele acceptate la diminuarea expunerii față de debitor), de condițiile de piață, în care aceasta îşi desfăşoară activitatea.

Cunoaşterea activității, desfăşurate de client [3] în perioada anterioară, precum şi a prevederilor pentru viitor, dă posibilitate băncii, pe de o parte, să ofere acestuia serviciile şi produsele bancare adecvate, iar pe de altă parte, să ia măsuri pentru diminuarea şi prevenirea riscului în vederea recuperării creditelor şi a încasării dobânzilor. În

creditation relation and the debts to the state, the technology degree expressed by the age of the equipments etc. Through such a system we could at least diminish, although not fully eliminate, the subjective character specific to these quality indicators, giving more realistic credibility to the whole way of analyzing the credit applicants' creditworthiness.

The basic content. In practice, the creditation policies of the credit institutions are very different, as they use a large range of quantitative and quality indicators in order to determine the potential clients' creditworthiness, reason for which an economic agent can be placed by different banks in different categories of financial performance, according to the rigor of the conditions imposed for granting credits.

The financial-economic analysis has various practical applications, referring to a large range of users, the financial standing, the financial diagnosis representing technical modalities for determining the client's creditworthiness in the creditation process.

At the basis of the above mentioned analyses there is an informational [2] support1 meant to contribute to a general diagnosis analysis. Here we can mention:

A. Status documents;
B. Financial documents;
C. Other information;
D. Business plan;
E. Other documents for the analysis of investments.

A very important stage in the analysis of the client's creditworthiness is the initial checking of the documents presented by the applicant in order to prove their legal value and to create a starting point for assessing the client's creditworthiness and then for the negotiation of the creditation terms.

The client's creditworthiness is a trustworthiness state and it shows the quality of the activity performed by the clients before and at present, which is assessed by the banks through a thorough financial and non-financial analysis.

The financial performances reflect the economic potential and the financial solidity of an economic entity, obtained from the analysis of an assembly of quantitative factors (economic-financial indicators calculated on the basis of the data from the annual and periodical financial statements) and also quality factors.

In the creditation process, the quantitative factors will refer mainly to the following indicators: liquidity, solvency, profitability, and risk, including currency risk, and the quality factors will refer at least to aspects related to the way of managing the economic entity, the quality of the shareholding, the collaterals (others than those accepted in order to diminish the exposure to the debtor), the market conditions under which it runs its activity.

Knowing the activity performed by the client [3] in the previous period of time, as well as the future forecasts, give the bank the possibility to offer them the adequate banking products and services, and on the other hand to take measures for diminishing and preventing the risk in order to recover the credit and cash the interests. Consequently, in order to protect its own funds and the

consecinţă, în vederea protejării fondurilor proprii şi a celor atrase, banca are datoria de a-şi selecţiona judicios clienţii, deoarece performanţele ei depind de eficienţa cu care sunt acordate creditele. Garanţia cea mai preţioasă pentru bancă trebuie să fie bonitatea clienţilor şi nu garanţiile materiale.

Cel mai frecvent sunt calculaţi şi utilizaţi următorii **indicatori de bonitate** [4]:

attracted ones, the bank has the duty to select its clients thoroughly, because its performances depend on the efficiency of the credits. The most valuable collateral for the bank should be the client's creditworthiness and not the material collaterals.

The most frequent calculated and used **creditworthiness indicators** are the following [4]:

- $$rata_curenta_a_lichiditat\ ii = \frac{active_curente}{pasive_curente} \times 100 \quad (1)$$
- $$current_liquidity_rate = \frac{cerrent_assets}{current_liabilitie\ s} \times 100 \quad (1)$$
- $$marja_de_\text{exp}loatare = \frac{profit_de_\text{exp}loatare}{cifra_de_afaceri} \times 100 \quad (2)$$
- $$operating_m\arg in = \frac{operating_profit}{turnover} \times 100 \quad (2)$$
- $$marja_neta = \frac{profit_net}{cifra_de_afaceri} \times 100 \quad (3)$$
- $$net_m\arg in = \frac{net_profit}{turnover} \times 100 \quad (3)$$
- $$grad_de_indatorare = \frac{capitaluri_imprumutat\ e(atrase)}{active_total} \times 100$$

(4)

- $$indebtness_\deg ree = \frac{borrowed_capitals}{total_assets} \times 100 \quad (4)$$
- $$rotatia_activelor_curente = \frac{cifra_de_afaceri}{active_curente\ (salarii_medii)} \times 100 \quad (5)$$
- $$current_assets_rotation = \frac{turnover}{current_assets\ (average_salaries)} \times 100 \quad (5)$$
- $$rotatia_stocurilor = \frac{\cos turi_de_\exp loatare_af._cifrei_de_afaceri}{stocuri_medii} \times 100 \quad (6)$$
- $$stock_rotation = \frac{turnover_operating_\cos ts}{average_stocks} \times 100 \quad (6)$$

Alături de performanţele economico-financiare, un alt aspect, luat în considerare de bănci pentru a încadra un client într-o anumită categorie de bonitate, reprezintă serviciul datoriei, prin care se defineşte capacitatea debitorului de a-şi onora datoria la scadenţă, exprimat ca număr de zile de întârziere la plată de la data scadenţei.

Deşi este raportat la trecut, el pune în valoare comportamentul clientului în relaţia cu banca, moralitatea şi responsabilitatea, pe care acesta o învesteşte în această relaţie de parteneriat.

De apreciat, că există o legatură de proporţionalitate directă între creditele neperformante (fie bancare, fie interîntreprinderi) şi adâncirea dezechilibrelor din economie.

Între arieratele şi bonitatea clienţilor există o relaţie de intercondiţionare, acestea generându-se reciproc, şi anume:

Besides the economic-financial performances, another aspect that banks take into account in order to place the client in a certain creditworthiness category, is represented by the debt service, which defines the debtor's capacity to pay his debt at deadline, expressed as number of delayed payment days since the deadline.

Although this an assessment based on the past, it emphasizes the client's behavior in relation to the bank, the morality and responsibility he invests in this partnership.

It is considered that there is a direct proportion relation between the inefficient credits (either banking, or inter-enterprise) and the deepening of the economic problems.

Between arrears and the client's creditworthiness there is an interdependence relation as they generate each other that

arieratele determină deteriorarea categoriei de bonitate şi, implicit, credite mai scumpe sau imposibilitatea de a contracta credite, fapt care, la rândul său, crează noi arierate.

Prin arierate [1] înțelegem plățile restante, neonorate printr-un transfer corespunzător de bani, în intervalul de timp prevăzut în contracte şi în normele legale cu privire la decontările dintre agenții economici: firme, bănci şi organisme guvernamentale.

Arieratele sunt o parte de "balast", care duc la blocarea circulației băneşti şi a puterii de cumpărare, provoacă blocaje economico-financiare şi decorelarea economiei nominale de economia reală.

Conform Regulamentului BNM nr. 231/2011 [5], încadrarea clienților în categorii de bonitate se va efectuează după serviciul datoriei astfel:

- categoria "**supravegheat**" (în observație) – în cazul în care ratele scadente şi dobânzile sunt achitate cu o întârziere de 30 zile;
- categoria "**substandard**" – în cazul în care ratele scadente şi dobânzile neachitate au o întârziere de 31-60 zile;
- categoria "**dubios**" (îndoielnice) – în cazul în care ratele şi dobânzile au o întârziere de 61-90 zile;
- categoria "**compromis**" (pierderi) – clientul are datorii restante mai vechi de 90 zile şi este în imposibilitatea de a-şi onora obligațiile.

Serviciul datoriei este un aspect aparte al analizei, pe care ofițerul de credite o efectuează pentru clienții existenți ai băncii.

În baza evaluării performanțelor economico-financiare şi a serviciului datoriei, se va definitiva categoria de bonitate a clientului conform matricei de mai jos:

is the arrears determine the deterioration of the creditworthiness category and implicitly more expensive credits or the impossibility to contract credits, a fact which creates at its turn new arrears.

By arrears we understand overdue payments which are not honored through a corresponding transfer in the time period stipulated by contracts and in the legal norms concerning the settlements between the economic agents: firms, banks, governmental bodies.

The arrears [1] lead to blocking the monetary flow and the purchasing power, they cause economic-financial blockages and the de-correlation of the nominal economy from the real economy.

According to BNM regulation no. 231/2011 [5], placing clients in creditworthiness categories according to the debt service is made as follows:

- the **"in observation"** category in the case the overdue installments and interests are paid with a delay of 30 days;
- the **"substandard"** category in the case the installments and the interests are overdue with 31-60 days;
- the **"doubtful"** category in the case the installments and the interests are overdue with 61-90 days;
- the **"loss"** category – the client has overdue debts which are older than 90 days and he is unable to honor his obligations.

The debt service is a special aspect of the analysis that the credit officer performs for the existing bank clients.

As a result of matching the economic-financial performances and the debt service the bank will finalize the client's creditworthiness category according to the matrix below:

Tabelul 1/Table 1

Categoria de bonitate a clientului/The client's creditworthiness category

Serviciul datoriei/ The debt service / Perform. financiare/ The financial performance	Standard/ Standard	Supravegheat (în observație) / In observation	Substandard/ Substandard	Dubios (îndoielnic) / Doubtful	Compromis (pierdere) / Loss
A	Standard/ Standard	Supravegheat (în observație) / In observation	Substandard/ Substandard	Dubios (îndoielnic) / Doubtful	Compromis (pierdere) / Loss
B	Supravegheat (în observație) / In observation	Substandard/ Substandard	Dubios (îndoielnic) / Doubtful	Compromis (pierdere) / Loss	Compromis (pierdere) / Loss
C	Substandard/ Substandard	Dubios (îndoielnic) / Doubtful	Compromis (pierdere) / Loss	Compromis (pierdere) / Loss	Compromis (pierdere) / Loss
D	Dubios (îndoielnic) / Doubtful	Compromis (pierdere) / Loss	Compromis (pierdere) / Loss	Compromis (pierdere) / Loss	Compromis (pierdere) / Loss
E	Compromis (pierdere) / Loss	Compromis (pierdere) / Loss	Compromis (pierdere) / Loss	Compromis (pierdere) / Loss	Compromis (pierdere) / Loss

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza Regulamentului BNM nr. 231/2011 [5]./Created by author based according to NBM regulation no. 231/2011 [5].

Băncile încearcă să-şi echilibreze portofoliile de credite şi, implicit, raportul dintre risc şi profit prin dispersarea împrumuturilor în diverse domenii, cărora le sunt asociate caracteristici de risc diferite.

Principiul diversificării ne arată, că pierderile efective ale unui portofoliu de credite pot fi previzionate mult mai exact şi diminuate pe măsură ce numărul de credite separate din portofoliu devine din ce în ce mai mare şi răspândit pe

The banks try to balance their credit portfolios and implicitly the rapport between risk and profit by dispersing the loans in various fields to which they associate different risk characteristics.

The diversification principle shows us that the effective losses of a credit portfolio can be forecasted more precisely and can be diminished as the number of separate credits from the portfolio increases and it is spread on different

afaceri de natură diferită.

Apariţia creditelor neperformante, dar mai ales creşterea lor în timp, crează băncilor şi o serie de implicaţii financiare nedorite, acestea fiind de cele mai multe ori: înregistrarea în contabilitate a veniturilor artificiale, care, la rândul lor, sunt impozitate; diminuarea surselor de creditare, generatoare de profit, ca urmare a imobilizărilor create; crearea a noi rezerve şi provizioane cît mai mari, ce duc, implicit, la diminuarea profitului, reducerea dividendelor şi, în final, chiar la pierderi de capital propriu.

Pentru a se evita sau preîntâmpina situaţiile de mai sus, fiecare agent economic care solicită un credit de la o bancă comercială va fi încadrat într-o categorie de credit. Acestor categorii de credite le corespunde cota procentuală a provizionului de risc care trebuie constituit, cota aplicată asupra sumei întregi reprezentând credit şi dobânzi datorate, şi anume, conform Regulament BNM nr.231/2011[5], avem:

types of business.

The appearance of the inefficient credits, but especially their growth in time, creates for the bank a series of unwanted financial implications, which are to be seen most often in the recording of artificial incomes in accounting, which are taxed in their turn, in diminishing the profit-generating creditation sources as a consequence of the assets created, in the creation of new bigger reserves and provisions which lead implicitly to the decrease of the profit, smaller dividends, even equity losses.

To avoid the above situations each economic agent who applies for a credit from a commercial bank will be placed in a credit category. These credit categories have a corresponding percentage quota of the risk provision which must be created, a quota which is applied to the whole sum representing owed credits and interests, according to BNM regulation no.231/2011[5]:

Tabelul 2/Table 2

Categoria de clasificare a creditelor/Credit/investment classification categori

Categoria de clasificare a creditelor/plasamentelor/ Credit/investment classification categori	Coeficienţi de provizionare/ Provisioning coefficints
Standard	**2%**
Supravegheat (în observaţie) /In observation	**5%**
Substandard	**30%**
Dubios (îndoielnic)/ Doubtful	**60%**
Compromis (pierdere)/ Loss	**100%**

Sursa/ Source: Elaborat de autor în baza Regulamentului BNM nr. 231/2011 [5]./Created by author based according to NBM regulation no. 231/2011 [5].

Operatorii economici trebuie să acorde o importanţă deosebită poziţiei financiare, în general, surselor de finanţare, politicii de îndatorare, fluxurilor de trezorerie, acestea influenţând atât performanţele economico-financiare, cît şi serviciul datoriei şi, în final, categoria de bonitate.

Concluzii. În prezent, pe plan internaţional, responsabilitatea privind menţinerea sub control a riscurilor activităţii băncilor pe pieţele financiare a fost redefinită ca un parteneriat între instituţiile de reglementare şi cei ce actionează efectiv pe aceste pieţe. De asemenea, în ultimii ani a apărut conceptul de guvernanţă corporatistă, care joacă un rol primordial în evaluarea şi diminuarea riscurilor financiare printr-o gestionare eficientă a acestora în condiţiile unui parteneriat cu roluri precise în evitarea, diminuarea şi administrarea acestor riscuri. Acest parteneriat este format din instituţiile de reglementare şi supraveghere, acţionarii băncilor, consiliul de administraţie, managementul executiv, auditul intern, auditul extern şi clienţii băncii.

Evaluarea riscului nu trebuie să se limiteze la simpla analiză a situaţiilor financiare ale unui client, deoarece acestea reflectă, de fapt, o stare într-un anumit moment, fără oportunitatea de a prevedea viitorul afacerii, care poate fi influenţat de o serie de factori, fie interni, fie independenţi de aceasta. Tocmai de aceea este binevenită surprinderea şi altor aspecte, diferite de cele financiar-contabile, în vederea

The economic operators must grant special importance to the financial position in general, to the financing sources, the indebtedness policy, the treasury flows, as these influence both the economic-financial performances and the debt service and finally the creditworthiness category.

Conclusions. At present, at the international level, the responsibility for maintaining under control the banking activity risks on the financial markets was redefined as a partnership between the regulatory institutions and those who act effectively on these markets. Also, lately, there have appeared the concept of corporate governance which plays an important part in evaluating and diminishing the financial risks through their efficient management under the circumstances of a partnership with precise roles in avoiding, diminishing and administering these risks. This partnership is made of the regulatory and surveillance institutions, the banks' shareholders, the Board, the executive management, the internal audit, the external audit and the bank's clients.

The risk assessment should not stop at the mere analysis of the financial statements of a client, because these reflect a factual state at a certain moment, without forecasting the future of the business and which can be influenced by a series of factors, either internal, or external, This is why other aspects should be taken into account, which are different from the financial-accounting

formării unei imagini despre un viitor debitor.

În realitate, importanța, acordată de instituțiile de credit criteriilor cantitative şi calitative de apreciere a bonității potențialilor debitori, este diferită. Unele dintre acestea pun accentul mai mult pe factorii cantitativi, calculând în acest sens un număr mai mare de indicatori economico-financiari de apreciere a performanțelor clientului, luând în considerare chiar şi tendința de evoluție a acestora față de perioada precedentă. Altele acordă o importanță mare factorilor calitativi, care, deşi, în prealabil, tind să ofere o apreciere mai subiectivă, în esență, asigură, practic, o cunoaştere mai detaliată a caracteristicilor clientului ce nu pot fi cuantificate valoric sau procentual.

Aşadar, în funcție de importanța acordată de instituțiile de credit factorilor luați în considerare la calculul ratingului de credit pentru determinarea performanței financiare, acelaşi agent economic poate fi încadrat în diferite categorii de clasificare. Aceasta evidențiază faptul, că unele instituții de credit sunt mai prudente, iar altele sunt dispuse a se expune unui risc de credit mai mare prin acceptarea a noi clienți cu o situație financiară mai puțin solidă.

ones, in order to create an image about a future debtor.

In reality, the importance given by the credit institutions to the quantitative and qualitative criteria in assessing the potential debtors' creditworthiness is different. Some put the emphasis more on quantitative factors, calculating a big number of economic-financial indicators for assessing the client's performances, taking into consideration even their evolution tendency in respect to the previous period. Others grant more importance to the qualitative factors which, also initially tend to offer a more subjective assessment, practically they ensure more detailed knowledge of the client's characteristics which cannot be quantified as a value or a percentage.

So, according to the importance granted by the credit institutions to the factors taken into account when calculating the credit rating for determining the financial performance, the same economic agent can be placed in different classification categories. This shows the fact that some credit institutions are more cautious, and others are willing to get exposed to a higher credit risk by accepting new clients with a less solid financial situation.

Referințe bibliografice/References

1. **Ioan BICA,** „Bonitatea clienților şi implicațiile ei în procesul cerditării", rezumatul tezei de doctorat, Cluj-Napoca, 2009
2. **M. Batrancea, L. Batrancea,** Standing Financiar-bancar, Ed. Risoprint, Cluj Napoca, 2006, pag. 10-12
3. **Clara Ursuleac,** Riscul în activitatea de creditare a agentilor economici – BCR, 2003 pag. 5
4. **Ioan Trenca***, Metode şi tehnici bancare. Casa Cărții de Ştiință Cluj-Napoca, 2002, pag. 188.*
5. **Regulamentul** cu privire la clasificarea activelor şi angajamentelor condiționale, Hotărîrea nr. 231, din 27 octombrie 2011

Recomandat spre publicare: 07.02.12

NECESITATEA REVIZUIRII PRACTICII DE STABILIRE A PREŢULUI LA GAZE NATURALE ÎN MOLDOVA ÎN CONTEXTUL PROCESELOR EUROPENE

Natalia TIMOFTE,
magistru în ştiinţe energetice (Marea Britanie),
Institutul Energetic al Academiei de Ştiinţe a Moldovei

Recenzent: Angela TIMUŞ, dr., IEFS

În prezent se pregăteşte semnarea noului contract de lungă durată privind furnizarea gazului rus în Republica Moldova. În contextul aderării Moldovei, în anul 2011, la regulile stabilite în al 3-lea Pachet Legislativ al Uniunii Europene, se consideră necesară revizuirea modului de stabilire a preţului la gaze naturale. Dezvoltarea pieţei de gaz în Europa confirmă incompatibilitatea metodelor clasice de stabilire a preţului la gaz cu cerinţele actuale ale pieţei.

Cuvinte cheie: *gaz natural, preţ, Republica Moldova, Uniunea Europeană, Comunitatea Energetică, contracte de lungă durată, comerţ cu gaz.*

Introducere. Republica Moldova, după tratative îndelungate, începute încă în anii 2003-2004, privind aderarea la aşa-numitul proces de la Atena, care s-a transformat ulterior în Comunitatea Energetică, a devenit în anul 2010 membru al acestei formaţiuni geografice, menite să faciliteze integrarea ţărilor europene din vecinătatea Uniunii Europeane (UE) în strategia şi procesele de dezvoltare ale UE. În anul 2011, anul în care şi Ucraina a aderat la această organizaţie, Moldova a prezidat în Comunitatea Energetică (ComEn). Această perioadă a fost marcată de rezultate majore, inclusiv semnarea la 06 octombrie 2011 la Chişinău a deciziei Consiliului Ministerial al ComEn privind implementarea a aşa-numitului al 3-lea Pachet Legislativ al UE, care vizează crearea Pieţei Interne de Energie şi include piaţa de energie electrică şi piaţa de gaze naturale.[1]

În cadrul procesului de formare a pieţei interne de gaz, ca parte componentă a Pieţei Interne de Energie, angajamentul, semnat la 06 octombrie 2011, reprezintă nu numai extinderea strategică a hotarelor acestuia prin includerea ţării de importanţă excepţională în regiune, precum Ucraina, dar şi atribuirea caracterului general european.[2] În procesul consolidării pieţei europene de gaz, printre problemele majore se numără îmbunătăţirea interconexiunilor între ţările Europene, accesul non-discriminatoriu la sistemul de transport şi de depozitare a gazului, precum şi modul de stabilire a preţului la gaz. În cele ce urmează, vor fi reflectate succint unele modificări esenţiale ce au loc în ultimii ani în modul de stabilire a preţului la gaz în procesul creării pieţei europene de gaz şi al dezvoltării comerţului cu gaz, în contextul aderării

THE NEED TO REVIEW THE GAS PRICE SETTING MECHANISMS IN MOLDOVA, AS PART OF THE EUROPEAN DEVELOPMENTS

Natalia TIMOFTE,
Master of Science in Energy Studies (UK),
Energy Institute of the Academy of Science of Moldova

Reviewer: Angela TIMUŞ, PhD, IEFS

Today Moldova is in the process of signing of the new long-term gas supply contract with Gazprom. Considering Moldova's alignment, since 2011, with the rules established in the 3-rd EU Legislative Package, it is necessary to review gas price setting mechanisms. Gas market developments in Europe confirm the incompatibility of historically applied gas pricing methods with the existing market conditions.

Key words: *natural gas, price, Republic of Moldova, European Union, Energy Community, long-term contracts, gas trading.*

Introduction. The Republic of Moldova became in 2010 the member of the Energy Community (EnCom), thus concluding the long running talks initiated in 2003-2004. This organisation was created following such called Athens process and is aimed in facilitating the integration of the European Union (EU) neighbour countries into the development strategy and processes of the EU. In 2011 Moldova had a presidency in this organisation, same year when Ukraine had joined it too. Last year was marked by significant results, including the signing on October 06, 2011, in Chisinau, by the Ministerial Council of the EnCom member states of the Declaration on implementation of the 3-rd EU legislative package, which has as a target the creation of the Internal Energy Market, covering both electricity and gas markets.[1]

As regarding the creation of the internal gas market, being part of the Internal Energy Market, the mentioned above Declaration represents not only the strategic enlargement of the borders of this process due to the participation of Ukraine, the country with an exceptional role in the region, but also makes this process to be general European one.[2] Between the major issues in the process of the European gas market consolidation are the improvement of interconnections between countries, the non-discriminatory access to the gas transportation and storage facilities, and the price setting mechanisms. In the followings, the essential modifications marked in the recent years in Europe in the gas price setting will be briefly presented as resulting from the process of creation of the internal gas market and the development

[1] The Decision of the Ministerial Council of the Energy Community on the implementation of […] Directive 2009/73/EC, […] Regulation (EC) 715/2009 and amending Articles 11 and 59 of the Energy Community Treaty, Chisinau, Moldova, October 06, 2011, www.energy-community.org
[2] Cu excepţia Elveţiei şi Belorusiei / Less Switzerland and Byelorussia

Moldovei şi semnării contractului nou de aprovizionare cu gaz.

Conținutul de bază. Dintre obiectivele cheie ale UE face parte asigurarea dezvoltării economice durabile, a securității aprovizionării cu energie şi resurse energetice, precum şi a disponibilității fizice neîntrerupte a acestora pe piață la **preț accesibil pentru toți consumatori** (privați şi industriali), respectând, totodată, cerințele de protecție a mediului ambiant.[3]

Realizarea acestor obiective stă la baza celui de-al 3-lea Pachet Legislativ al UE, menit să asigure ca Piața Internă de Energie să devină pe deplin operațională în viitorul cel mai apropiat şi să contribuie la sporirea calității serviciilor prestate, a gradului de transparență a pieților angro şi de retail, fortificării regulilor de protecție a consumatorilor, a eficientizării activității de reglementare a sectorului şi colaborării transfrontaliere şi în domeniul investițional. Pentru respectarea acestor principii s-a subsemnat recent şi Republica Moldova.

Aplicabil pentru domeniul gazului, acest pachet legislativ conține Directiva 2009/73/UE privind regulile comune pentru piața internă de gaz natural, aprobată la 13 iulie 2009 şi intrat în vigoare din 3 martie 2011, şi Regulamentul nr. 715/2009/UE privind condițiile de acces la sistemul de transport al gazului natural.[4]

Directiva 2009/73/UE stabileşte regulile comune privind: transportul, distribuția, aprovizionarea şi depozitarea gazului natural, organizarea şi funcționarea sectorului de gaze, accesul la piață, criteriile şi procedurile de autorizare a activităților de transport, distribuire, aprovizionare şi depozitare a gazului natural şi de operator de sistem. Conform acestei Directive, țările membre ale UE trebuie să asigure, printre altele, ca din 3 martie 2012, activitatea de transport a gazului să fie separată de cea de producere sau furnizare[5]. Totodată, va deveni inadmisibilă exercitarea controlului, direct sau indirect, de către operatorul sistemului de transport asupra segmentului de furnizare şi viceversa.[6] Anume această clauză, care devine obligatorie şi pentru Moldova începând cu 01 iunie 2016,[7] în urma deciziei adoptate la 06 octombrie 2011, a provocat mai multe opinii controversate şi rezistență din partea Gazprom-ului, care, actualmente, deține controlul asupra transportului şi aprovizionării cu gaze naturale în Moldova.

De menționat, că Gazprom-ul furnizează gaz în 19 țări ale UE[8] şi are experiență majoră în ajustarea activității sale la cerințele UE de formare a pieței interne de gaz, proces care este implementat treptat din anul 1999. În anul 2010, Gazprom-ul a livrat în țările UE 128 miliarde m^3, iar în cele al ComEn – 43 miliarde m^3, inclusiv 35,3 miliarde m^3

of gas trading (spot market), this being regarded as one of the most important issues for Moldova, which makes for today part of this process, and considering the new gas supply contract due to be signed in the nearest future.

Main content. In order to ensure the **well-being of its citizens and the proper functioning of the economy**, the main EU objectives include insuring the uninterrupted physical availability of energy products on the market, **at a price which is affordable for all consumers** (private and industrial), while respecting environmental concerns and looking towards sustainable development.[3] These objectives serve as a ground for the 3-rd EU legislative package, which is applicable since recently to the Moldova as well, and which is designed to facilitate the creation of the fully operational internal market, to improve the quality of the services provided and the transparency in the wholesale and retail markets, to strengthen the consumers protection, to improve the sector regulation and cross-border cooperation, including in investment issues.

As applicable to the gas sector, this legislative package includes the Directive 2009/73/EU of July 13, 2009, concerning common rules for the internal market in natural gas, which came into force on March 3, 2011, and the Regulation No. 715/2009/EU on conditions for access to the natural gas transmission networks.[4]

The Directive establishes the common rules for organisation of the gas sector, including transmission, storage, distribution and supply, access to the system, authorisation of the sector's related activities, including system operators, etc. According to this Directive, EU member states shall ensure, between others, that from March 3, 2012, the transmission activity to be independent from production or supply[5] activities. Also, the direct or indirect control of the transmission system owner/operator over any distribution undertaking, and vice-versa, should be excluded.[6] This clause, which becomes compulsory for Moldova from June 01, 2016,[7] following the EnCom's Decision of October 6, 2011, caused numerous controversial opinions and strong resistance from Gazprom, who keeps for today control over gas transportation and supply in Moldova.

It is to be mentioned that as for today, Gazprom is supplying gas to 19 EU countries[8] and has a large experience in adjusting its activity to the EU internal gas market rules which are being gradually implemented since 1999. In 2010, Gazprom had supplied 128 billion m^3 (bcm) of gas to the EU and 43 bcm to the EnCom, incl. 35.3 bcm

[3] Green Paper – Towards a European Strategy for the security of energy supply, COM(2000)0769; the Treaty on European Union of 1992

[4] http://eur-lex.europa.eu/JOHtml.do?uri=OJ:L:2009:211:SOM:EN:HTML

[5] "Furnizare" înseamnă vânzarea, inclusiv revânzarea de gaze naturale către clienți / "Supply" means the sale, including resale, of natural gas to consumers. Directive 2009/73/EU, art.2(7)

[6] ***Directive 2009/73/EC***, chapter 3, art. 9

[7] Vezi / See footnote 1, art. 8

[8] ***Gazprom Databook 2011***, http://gazprom.ru/investors/reports/2011; ***Republica Moldova în Cadrul Securității Europene de Aprovizionare cu Gaze Naturale***, by Natalia Timofte, Akademos, nr.3 (22), September 2011, Chisinau, Moldova

– în Germania şi 36.5 miliarde m^3 – în Ucraina. În Moldova, în partea dreaptă a r.Nistru, consumul de gaz a fost de 1,18 miliarde m^3 sau cca 1/3 din gazul total livrat în republică (inclusiv Transnistria)[9] – 3,2 miliarde m^3. Aşadar, consumul de gaz în Moldova (în partea dreaptă a r.Nistru) alcătuieşte doar 0,7% din totalul livrărilor de gaz de către Rusia în ţările UE şi ale ComEn. În rezultatul implementării în Moldova a regulilor stabilite în al 3-lea Pachet Legislativ al UE, activitatea Gazprom-ului în ţară va fi supusă modificărilor ce au loc în ţările membre ale UE, inclusiv Germania, Franţa, Austria şi altele. Transformările din ultimii ani din Germania – partenerul nr. 1 al Gazprom-ului pe piaţa europeană – se evidenţiază prin complexitate excepţională în cadrul Europei.[10] Totodată, exemplul companiei germane E.ON – unul din lideri pe piaţa europeană şi partener strategic al Gazprom-ului în Europa – a demonstrat că avantajele economice, pierdute în rezultatul diminuării rolului monopolist pe piaţă, pot fi compensate prin implicare în activităţi noi şi de perspectivă, cum ar fi comerţul cu gaz, proiecte de energie regenerabilă şi altele.[11]

Să analizăm, de asemenea, transformările ce au avut loc în ţările europene în ultimii ani în contextul creării pieţei interne de gaz.

În UE, ultimul deceniu a adus schimbări majore, rezultate din aderarea la aceasta, în 2004 şi 2007, a 12 ţări, din care majoritatea fiind ex-membre ale fostului lagăr socialist, cu deosebiri politice şi economice majore faţă de celelalte 15 ţări ale UE (Germania, Franţa, Marea Britanie, Italia, Spania, Olanda şi altele). Procesul de consolidare al UE în formatul ei actual şi introducerea metodelor mai performante de activitate, în special în sectorul de gaze, se dovedeşte a fi deosebit de complex şi complicat, şi imposibil de realizat fără aplicarea condiţiilor stricte şi comune pentru toţi.

Spre exemplu, în Germania, importatorul nr. 1 de gaze în Europa şi punte de legatură între Vest şi Est, schimbările majore în ajustarea la condiţiile, stabilite de către UE în directia creării pieţei interne de gaz, au început doar în anul 2009, după aplicarea de către Comisia Europeană a penalităţii în valoare totală de 1,1 miliarde de euro companiilor E.ON/E.ON Ruhrgas şi GDF Suez pentru segmentarea ilegală apieţei şi aplicarea condiţiilor discriminatorii în afaceri.[12] Paralel acestora, Comisia Europeană a supus investigării multiple alte companii cu poziţii dominante pe piaţa gazelor din ţările membre ale UE (ENI, RWE şi altele), care au evitat penalităţile prin ajustarea practicilor sale de afaceri la cerinţele stabilite de legislaţia UE.[13]

Este bine cunoscut faptul, că gazul natural este furnizat

to Germany and 36.5 bcm to Ukraine. The consumption of gas in Moldova on the right bank of the r. Dniestr was of 1.18 bcm, or about1/3 of the total 3.2 bcm of gas supplied, incl. the Transdniestria.[9] Thus, gas consumption in Moldova, right bank of the river Dniester, is of only 0.7% from the total gas being supplied by Gazprom to EU and EnCom countries. Following the implementation in Moldova of the rules of the 3-rd EU legislative package, the activity of Gazprom will support the adjustments not different from those already taking place in its activity in the EU member states, including Germany, France, Austria and other. As example, the ongoing transformations in Germany – Gazprom's main market in Europe – are being characterised by exceptional complexity within Europe.[10] At the same time, the example of the German company E.ON – one of the European leaders and strategic partner of Gazprom in Europe – shows that the economic benefits lost as the result of the diminished monopolistic power in the market were compensated through the involvement in new activities such as gas trading and renewable energy projects.[11]

Now, let's briefly analyse the modifications which took place within Europe during last years in the process of creation of the internal gas market.

The last decade was marked for EU by major changes which resulted from accession during 3 years, 2004 and 2007, respectively, of 12 countries the majority being part of the former socialist camp and representing significant political and economic differences to other 15 EU member states, like Germany, France, United Kingdom, Italy, Spain, the Netherlands and other. The process of consolidation of the EU in its new format and the implementation of the more advanced methods of activity, especially in the gas sector, prove to be exceptionally complex and complicated, and impossible to be realised without application of the common for everyone and binding rules.

For example, in Germany – gas importer nr.1 in Europe and the bridge between West and East – the major changes towards aligning with EU requirements set for the creation of the internal gas market, started only in 2009 when European Commission had imposed on E.ON/E.ON Ruhrgas and GDF Suez fines totalling to 1.1 billion euro for illegal market sharing and restrictive business practices.[12] Along with this case, the activity of several other companies having dominant positions in the gas markets of the EU member states, like ENI, RWE and other, was under the investigation and resulted in agreed remedies and timely adjustments of their activities according to the existing EU legislation.[13]

---

[9] ***Gazprom Databook 2011***, www.gazprom.ru; Raport ANRE 2010, www.anre.md

[10] ***The German Gas Market post 2005: Development of Real Competition***, by Heiko Lohmann, Oxford Institute for Energy Studies, September 2009

[11] În 2010, volumul de gaz comercializat de către E.ON Energy Trading a crescut cu 34%, sau cu 113% în perioada 2008-2010, iar implicarea în proiecte de energie regenerabilă a rezultat în instalarea a cca 3.2GW în decurs a aproape 3 ani şi investiţii de cca 6 milliarde euro începând cu 2007. / In 2010, gas volumes traded by E.ON Energy Trading increased by 34%, or by 113% during 2008-2010. The involvement of this company in renewable energy projects resulted in the installation of about 3.2GW during almost 3 years and about 6 billion euro investments since 2007. www.eon.com

[12] www.europa.eu

[13] www.ec.europa.eu

preponderent în baza contractelor de lungă durată, semnate conform înțelegerilor bilaterale interguvernamentale. Totodată, în ultimii ani, în Europa se dezvoltă activ şi comerțul cu gaz pe termen scurt (în continuare: comerț cu gaz), care serveşte drept alternativă contractelor de lungă durată. În cazul Republicii Moldova, ultimul contract de furnizare şi tranzit al gazului natural pentru perioada 2007-2011 a fost semnat cu Gazprom-ul în anul 2006. Termenul de valabilitate a acestuia a fost extins pe durata trimestrului I-i al anului 2012. Conform acestui contract, prețul la gaz în perioada 2008-2011 a fost calculat în baza unei formule, care "...**reflectă principiile de piață**", cu aplicarea în anii 2008-2010 a **coeficienților diminuativi**.[14]

Aşadar, prețul mediu anual de procurare a gazelor naturale, în perioada 2008-2011, a constituit, respectiv, 232, 264, 250 şi 346$/1000m^3. Pentru trimestrul I-i al anului 2012, prețul la gaz a fost stabilit la nivel de 387,96$/1000m^3, depăşind cu cca 30% cel stabilit în perioada respectivă a anului 2011.[15] Pentru comparație, menționăm, că prețul la gazul rus furnizat la hotarul Germaniei, în anii 2009-2011, a constituit, respectiv în fiecare an, 318,8, 296 şi 381,5$/1000m^3, iar în ianuarie 2012 – 443,9$/1000m^3.[16] **Deci, prețul mediu anual al gazului rus furnizat în Moldova, în anii 2009-2011, era doar cu, respectiv, 55-36$/1000m^3 mai mic decît prețul de furnizare la hotarul cu Germania, iar la începutul anului 2012, această diferență a constituit 56$/1000m^3**. Totodată, **în ianuarie 2012, prețul la gaz, stabilit pentru Moldova a depăşit cu cca 75$/1000m^3 prețul la gazul comercializat pe piata din Germania, Olanda şi Belgia**.[17]

În acest context, se cere a fi menționat, că în Moldova, produsul intern brut (PIB) pe cap de locuitor este cel mai mic din Europa, inclusiv țările ComEn, fiind de cca 5 ori mai mic decît cel al României, de 2 ori – decît al Ucrainei, de 6 ori – decît al Rusiei şi peste 20 de ori mai mic decît cel al Germaniei, Olandei şi al Belgiei.[18] Totodată, în cadrul european, Moldova are o imagine profund înrădăcinată de cea mai săracă țară cu calitate redusă a guvernării. Dar, paşii, întreprinşi de Guvernul R. Moldova în ultimii doi ani, se afirmă drept cei mai semnificativi din ultimul deceniu în direcția progresului calitativ major pe plan extern, în special cel european, fapt care întăreşte speranța, reapărută în ultimul timp, de îmbunătățire reală a

It is well known that natural gas is supplied mainly based on the long-term contracts (LTC) which are being signed according to the bilateral intergovernmental agreements. At the same time, in Europe the development of the gas trading is getting intensified in the recent years, being an alternative to the LTC. As for Moldova, the last gas supply contract was signed with Gazprom in 2006, covering the period of 2007-2011 and being recently extended for the 1-st quarter of 2012. According to this contract, the gas price for 2008-2011 was set based on the formula which "...**reflects market conditions**" with application in 2008-2010 of the "**diminutive coefficients**".[14]

Thus, the average annual price for the Russian gas supplied to Moldova during 2008-2011 was of 232, 264, 250 and 346$/000m^3, respectively. For the 1-st quarter of 2012this price was set at the level of 387.96$/000m^3, which is about 30% more than the price set in the same period of 2011 2011.[15] For comparison here could be mentioned that the average annual price for the Russian gas supplied to the German border during 2009-2011 was of 318.8, 296 and 381.5$/000m^3, respectively, and in January 2012 it was 443.9$/000m^3.[16] **Thus, during 2009-2011 the average annual price for the Russian gas supplied to Moldova was only 55-36$/000m^3, respectively, cheaper than the same gas supplied to Germany, as in January 2012 this difference was of 56$/000m^3**. At the same time, **in January 2012, the gas import price set for Moldova was about 75$/000m^3 more expensive than the price for the gas traded in the spot market in Germany, the Netherlands and Belgium**.[17]

Following these, it could be mentioned that the gross domestic product (GDP) per head of population in Moldova is by far the lowest in Europe, including the EnCom, being by almost 5 times less than in Romania, 2 times less than in Ukraine, 6 times less than in Russia and more than 20 times less than in Germany, the Netherlands and in Belgium.[18] At the same time, Moldova has a deeply rooted reputation of the poorest European country and with poor quality of the local governance. Nevertheless, the major steps which were realised by Moldovan Government in the past 2 years could be seen as an exceptional progress in the foreign relations, especially within Europe, supporting the hope which reappeared in

[14] http://www.gazprom.ru/press/news/2011/december/article126953
[15] ***Raport ANRE 2010***, www.anre.md; http://www.moldovagaz.md/news/ru/2012/february/article110
[16] ***Actual Market Prices for Non-Fuel and Fuel Commodities, 2009-2012***, IMF, February 08, 2012, www.imf.org
[17] Aici referința se face la prețurile day-ahead (şi month-ahead) cotate pe NCG (Germania), TTF (Olanda) şi Zee (Belgia), care pe 13 ianuarie 2012 erau, respectiv, de 22.3, 22.2 şi 22.36 €/MWh. Totodată prețul la gaz stabilit la hotarul Germaniei în baza contractelor de lungă durată pentru trimestrul 1, 2012, este: pentru gaz rus – 31.87€/MWh, norvegian – 30.74€/MWh şi olandez – 29.87€/MWh. / Here the reference is made to the day-ahead (and month-ahead) prices from NCG (Germany), TTF (the Netherlands) and Zee (Belgium), which as of January 13, 2012 were, respectively, 22.3, 22.2 and 22.36 €/MWh. At the same time, the gas prices set under the long-term contracts for Germany in the 1-st quarter, 2012, were: Russian gas – 31.87€/MWh, Norwegian – 30.74€/MWh and Dutch – 29.87€/MWh. Source: ***European Gas Markets***, ICIS Heren Gas, January 16, 2012. **Nota:** Pentru convertare în $/000m3 a fost aplicat coeficientul de 10.83kWh/m^3 (valoare calorifică brută) practicat de Eurogas şi rate oficiale de schimb valutar al Băncii Naționale al Moldovei / **Note:** The conversion to $/000m3 was made based on the 10.83kWh/m^3 coefficient (gross calorific value) as applied by Eurogas (The European Union of the Natural Gas Industry), www.eurogas.org, and the official exchange rates of the National Bank of Moldova, http://www.bnm.md
[18] ***World Economic Outlook Database***, IMF, September 2011, www.imf.org

politicii şi economiei ţării.[19]

Crearea pieţei europene de gaz şi intensificarea comerţului cu gaz în spaţiul european, şi aici ne referim deja nu numai la ţările membre ale UE, dar şi la ţările din Comunitatea Energetică, inclusiv Moldova şi Ucraina, care, după cum a fost menţionat mai sus, s-au aliniat acestui proces de transformare şi integrare, vor contribui la ajustarea preţurilor la gaz **conform cerinţelor pieţei** şi la formarea condiţiilor necesare pentru a evita situaţii profund eronate cu consecinţe economice şi politice grave, precum cea de la sfârşitul anului 2008-începutul anului 2009.

După cum este bine cunoscut, preţul gazului furnizat în baza contractelor de lungă durată se stabileşte preponderent în dependenţă de preţul la petrol şi produsele petroliere. În vara anului 2008, preţul la petrol a atins nivelul maxim înregistrat, marcând o creştere de cca 3 ori în decurs a şase ani. Această schimbare a rezultat în creşterea rapidă a preţului şi la alte resurse energetice, corelate, direct sau indirect, cu preţul la petrol, cît şi în reducere semnificativă a consumului.[20]

Astfel, la sfârşitul anului 2008, cererea la gaz s-a redus, comparativ cu perioada respectivă a anului 2007, cu 12,4% în noiembrie şi 9% – în decembrie. Lunile ianuarie-martie ale anului 2009 au fost marcate de temperaturi deosebit de joase, comparativ cu anii precedenţi şi chiar o perioadă istorică mai îndelungată de timp. Cu toate acestea, cererea la gaz, în februarie şi martie 2009, a scăzut cu 8% şi 16%, respectiv, comparativ cu perioada respectivă din 2008, ca urmare a aprofundării efectelor recesiunii.[21]

Evenimentele din ianuarie 2009 (conflictul ruso-ucrainean) au zdruncinat toată Europa şi au confirmat necesitatea stringentă de modificări majore în modul de funcţionare a sectorului de gaze, în special în practica stabilirii preţului la gaz în contractele de lungă durată. Conflictul sus-menţionat a rezultat nu numai cu încetarea aprovizionării cu gaz a consumătorilor, proponderent dependenţi de o singură sursă de aprovizionare, pe parcurs a trei săptămâni în perioada cea mai rece a anului, dar şi cu semnarea contractului de aprovizionare cu gaz între Gazprom şi Ucraina la preţ excesiv de înalt. Preţul prevăzut în acest contract a fost nu doar cel mai înalt, vreodată stabilit pentru această ţară, dar şi a depăşit cu mult preţul la gazul rus de la hotar cu Germania.[22] Această situaţie, după cum se vede în cele ce urmează, a avut loc şi în ţările baltice şi ale Europei Centrale, de Est şi Sud-Est.[23]

the last years for the political and economic recovery of this country.[19]

The creation of European gas market and the intensification of the gas trading, considering its recently enlarged borders, including Moldova and Ukraine, as mentioned above, will result in further gas prices adjustment **according to the market conditions** and will help to create the necessary grounds as to avoid in future the occurrence of the deeply erroneous situations, with severe political and economic consequences, as was the case in the end of 2008 – beginning of 2009.

As it is known, the gas price set under the LTC is based mainly on the oil and petroleum products prices. In the summer of 2008, the oil price reached its historical peak following the threefold increase over the 6 years. This resulted in exceptional increase of the prices for other energy resources, being directly or indirectly linked to the oil price, as well as in significant decrease of the demand.[20]

Thus, in the end of 2008, the gas demand decreased comparatively to the same period of 2007 by 12.4% in November and 9% in December. January-March 2009 were characterised by exceptionally low temperatures registered in the previous years and in the long term. Nevertheless, thegas demand in February and March 2009 was 8% and 16%, respectively, lower than during the same months of 2008, as a result of the deepening economic recession.[21]

At the same time, the events taking place in January 2009 – the Russian-Ukrainian gas war – had strongly shaken the entire Europe and confirmed the urgent need of major adjustments to the gas sector functioning, particularly to the gas pricing under the LTC. The above mentioned conflict had as a result not only the disruption of gas supply during the 3 coldest weeks of the year of the consumers mainly dependent on a single source of supply and with limited capacity of switching to other fuels, but also in signing by Ukraine of the gas supply contract with Gazprom with the excessively high gas price. The price set in that contract was not only the highest ever for this country, but also significantly higher than the price set for the Russian gas at the German border.[22] Similar price situation, as could be seen in the followings, was also in the Baltic countries and in the countries of the Central, East- and South-Eastern Europe.[23]

---

[19] ***European Voice***, September 29, 2011, p.12

[20] ***BP Statistical Review of World Energy***, June 2011; http://www.imf.org/external/np/res/commod/Table1.pdf

[21] ***Market Observatory for Energy – Quaterly Report on European Gas Markets***, vol. 1, nr.1, 2008, şi / and vol. 2, nr.1, 2009, European Commission, DG Energy, Brussel, Belgium

[22] ***Russian and CIS Gas Markets and Their Impact on Europe*** and ***The Impact of the Economic Crisis on Russian and CIS Gas Markets***, by Simon Pirani, Oxford Institute for Energy Studies, UK, 2009, pp. 102, 293 and 21,23, respectively; Simon Pirani, Jonathan Stern and Katja Yafimava, **The April 2010 Russo-Ukrainian gas agreement and its implications for Europe**, Oxford Institute for Energy Studies, UK, June 2010, p.20

[23] ***Market Observatory for Energy – Quaterly Report on European Gas Markets***, vol. 4, nr.2, 2011, European Commission, DG Energy, Brussel, Belgium

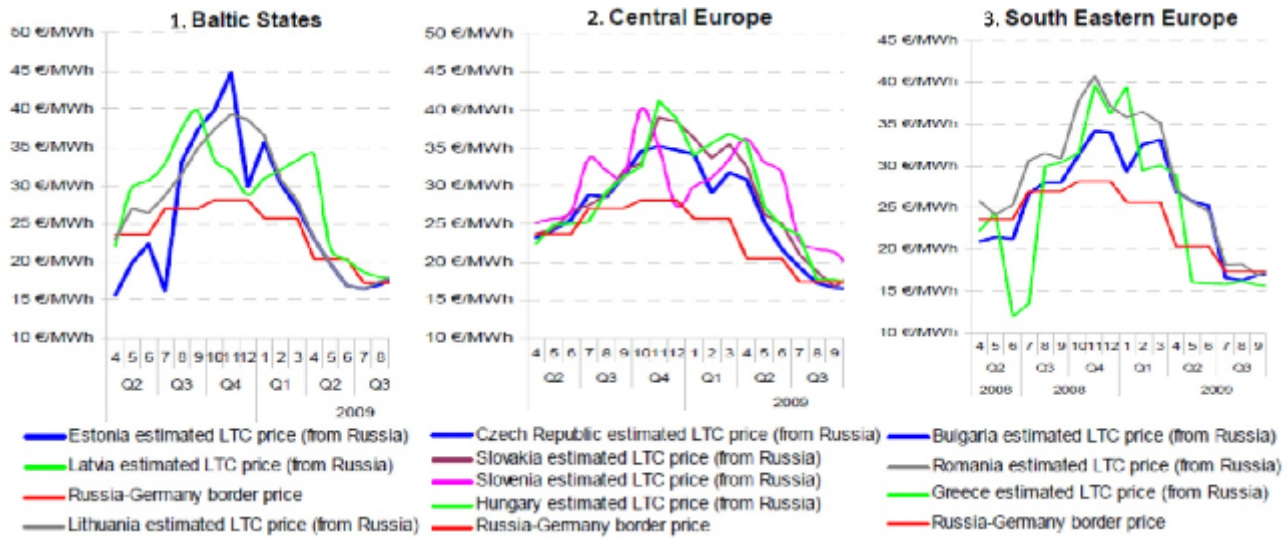


Diagrama 1. Preţuri la gaz natural furnizat în baza contractelor de lungă durată în Europa Centrală (în centru) şi de Sud-Est (la dreapta) şi în ţările Baltice (la stânga), trimestrul II, 2008-trimestrul III, 2009/
Chart 1. Natural gas prices under the long-term contracts in Central (the center) and South-Eastern Europe (to the right) and Baltic countries (to the left): Q2, 2008-Q3, 2009

Sursa/Source: Eurostat COMEXT, Gas Strategies, Quaterly Report on European Gas Markets, vol. 4, issue 2, European Commission, DG-Energy.

În perioada tr. III, 2008-tr. II, 2009, diferenţele maxime înregistrate între preţul la gaz rus livrat în baza contractelor de lungă durată la hotarul Germaniei şi cel la hotarele ţărilor prezentate mai sus au constituit 10-17€/MWh sau cca 144-245$/1000m^3. Pentru România, de exemplu, diferenţa maximă a fost de cca 13€/MWh sau 186$/1000m^3.[24]

Acest fapt a fost cauzat de formulele aplicate la stabilirea preţului la gaz, inclusiv şi pentru Republica Moldova, care se caracterizează prin diferenţe regionale şi dependenţă majoră faţă de preţul la produsele petroliere.[25] Spre exemplu, tradiţional, ponderea preţului la produsele petroliere în formula de calcul a preţului la gaz furnizat în Europa de Est era de cca 95%, iar în Europa de Vest – de cca 84%. Doar în Marea Britanie, unde piaţa gazului a fost liberalizată cu mult înainte faţă de Europa continentală şi comerţul cu gaz este cel mai dezvoltat în prezent, formula de calcul a preţului la gaz în contractele de lungă durată este bazată cca 40% pe preţul la gazul comercializat pe piaţă şi doar cca 30% – pe preţul la produsele petroliere, celelalte 30% din indice reflectând nivelul general de inflaţie, preţurile la energia electrică şi altele.

Din cele prezentate mai sus, se vede că, în Europa, preţul la gaz stabilit în contractele de lungă durată în baza indexării istorice **au atins cote maxime în perioada cea mai eronată** şi, anume, în condiţiile de criză financiară mondială, recesiune generală economică şi de reducere

During the third quarter of 2008-second quater, 2009, were registered the peak differences of 10-17€/MWh, or about 144-245$/000m^3, between the Russian gas price under the LTC at the German border and the same gas at the borders of the countries presented in the charts above. As example, for Romania, the peak difference was of about 13€/MWh, or 186$/000m^3.[24]

This deeply abnormal situation happened as a result of the applied gas price setting mechanisms, including in Moldova, which are predominantly based on the petroleum products prices and have significant regional differences.[25] Thus, for example, traditionally, the share of petroleum products prices in the gas price supplied to the Eastern Europe is about 95%, as in the Western Europe – 84%. Only in UK, where the gas market was liberalised much before the rest of the Europe and the gas trading is by far the most developed, the gas price formula under the long-term supply contracts has around 40% share for the spot gas prices and only about 30% for the petroleum products prices, the other 30% reflecting the general inflation, electricity prices and other.

Those briefly presented above showed that in Europe the gas prices being set based on the LTC applied indexation **have reached the peak level in the most erroneous economic circumstances**, namely the world financial crisis, general economic recession and significant decrease in gas demand.

[24] Vezi Nota din / See Note to the footnote 17

[25] ***Energy Sector Inquiry***, January 10, 2007, European Commission, DG-Competition, Brussels, Belgium, pp.103-104, and http://www.moldovagaz.md/news/ru/2012/february/article110. **Nota**: Platts aplică în indicatorul său a preţurilor la gaz indexate în baza produselor petroliere ponderea de 45% pentru motorină cu 0.1% de sulf şi 55% pentru păcură cu 1% de sulf. / **Note**: Platts in its gas index is giving 45% weighting to 0.1% gasoil prices and 55% to average low sulfur fuel oil prices. ***Methodology and Specifications Guide: European Natural Gas Assessments and Indices***, Platts, August 2011

semnificativă a consumului de gaz.

În prezentul articol, ţinând cont de cerinţele standard, stabilite la volumul publicaţiei, nu este posibil de a prezenta mai detaliat efectele economice, politice şi sociale profund negative, rezultate din aplicarea preţurilor eronate, după cum a fost arătat mai sus, la resursele energetice strategice, cum este gazul natural. Pentru o ţară ca Moldova, aceste efecte sunt foarte bine simţite, dar, cu părere de rău, insuficient studiate şi, respectiv, fără aplicarea tuturor măsurilor necesare de prevenire a acestora. Spre deosebire de ţările vecine şi din regiune, Moldova are gradul cel mai înalt de dependenţă faţă de importul gazului, iar producerea locală de energie electrică şi termică este peste 90% bazată pe utilizarea gazului natural.[26] **Paşii majori, întreprinşi în ultimii ani de integrare a Republicii Moldova în procesele europene şi, anume, în integrarea în procesul creării pieţei europene de electricitate şi gaz, sunt de importanţă vitală pentru dezvoltarea ulterioară a ţării.** Este evident, că efectele acestor paşi încă nu se dau a fi simţite, dar exemplul celorlalte ţări din spaţiul european confirmă necesitatea transformărilor iniţiate.

În contextul semnării noului contract de import şi tranzit a gazului în/prin Moldova, precum şi al transformărilor majore în acest aspect în Europa, **este necesară revizuirea modului de stabilire a preţului**.

Necesitatea renegocierii condiţiilor contractuale de lungă durată, inclusiv a modului de stabilire a preţului la gaz, este confirmată nu doar de reprezentanţii de vârf ai Comisiei Europene,[27] dar şi de majoritatea reprezentanţilor industriei europene de gaz şi, de fapt, este deja practicată de către partenerii de bază ai Gazprom-ului pe piaţa europeană.[28] Presiunea asupra preţurilor stabilite în baza formulei clasice, menţionate mai sus, s-a intensificat, în special din anul 2009, piaţa gazului fiind caracterizată de atunci, şi estimativ în următorii, cel puţin, 2 ani, prin oferta excesivă faţă de cerere, inclusiv prin nivelul redus de utilizare a gazului depozitat. Astfel, consumul de gaz, în prima jumătate a anului 2011, a fost cu 7% mai mic, comparativ cu perioada corespunzătoare a anului 2010, iar nivelul stocurilor de gaz, la 20 ianuarie 2012, depăşea cu 10% cel din ultimii doi ani. Rata joasă de utilizare a acestora se datora, printre altele, condiţiilor climaterice şi majorării ofertei. [29]

Unul din argumentele decisive în favoarea acestor modificări a fost dezvoltarea semnificativă în Europa de Vest a comerţului la zi, proces care a inclus în ultimii ani numeroase ţări atât din Europa Centrală şi de Sud-Est, cît şi Ţările Baltice, şi diferenţa majoră între preţurile spot şi cele din contractele de lungă durată. Aşa, în decursul unei perioade de cca ¾ din anul 2009, raportul dintre preţurile

In the current publication, considering the standard text size limits, it is impossible to present the deeply negative economic, political and social consequences arising from application of such erroneous prices, as presented above, for the strategic energy resources, such as natural gas. For the country like Moldova, these consequences are much visible, but unfortunately not sufficiently studied, thus providing not yet all the necessary solutions for their prevention. As it is known, Moldova has the highest gas import dependency in the region and its power generation is on more than 90% based on the natural gas.[26] **The major steps realized in the recent years towards the integration of this country into the European processes, particularly in the process of creation of the unified electricity and gas market, are vital for its future development.** It is impossible to expect immediate solution of all the major problems accumulated during the past 20 years, but the example of other European countries proves the necessity of the initiated transformations.

In the view of the new gas supply and transit contract to be signed by Moldova, and considering the major developments which are taking place in Europe, **it is necessary to review the existing gas price setting mechanisms**.

The need to renegotiate the existing long-term gas supply contracts, including the gas price setting mechanisms, is confirmed not only by the top representatives of the European Commission,[27] but also by the majority of the European gas industry representatives. In fact, main Gazprom's partners within European market are already doing this.[28] The pressure over the gas prices set under the traditional formulas, mentioned above, got intensified particularly since 2009, when the supply of gas was significantly exceeding the demand and the utilisation of the storage capacities was low. Thus, in the 1-st half of 2011 the gas consumption was 7% lower than during the same period of 2010 and on January 20, 2012 the gas stocks level was 10% higher than in previous two years. Low gas stocks utilisation level was due to the mild weather conditions and the increased gas supply.[29] The oversupply is expected to continue also in the coming, at least 2, years.

The decisive argument for the revision of the gas price setting mechanisms is being provided by the spot gas market, characterized during the last years by the significant development in the Western Europe and the recent extension of this process towards Central and South-Eastern Europe and Baltic countries. During the past years, the prices for the gas traded in the spot markets were, predominantly, significantly lower than the LTC prices. Thus, during ¾ of the year 2009, the spot prices

[26] National Bureau of Statistics of the Republic of Moldova, http://www.statistica.md

[27] Adresarea Dl Philip Lowe, Director-General al Directoratului pentru Energie al Comisiei Europene / introductory words by Philip Lowe, Director-General of DG-Energy, European Commission, vezi / see above footnote 23

[28] ***European Gas Daily***, Platts, vol.16, nr.131, July 12, 2011; footnote 31

[29] vezi / see footnote 23, ***Gas Storage Europe***: www.gie.eu.com, ***Gas Prices Test Oil Link, 2011 Global Energy Outlook – Gas Markets***, by William Powell, Decembrie 2010, Platts International Gas Report, and other

spot şi cele din contractele de lungă durată era de cca 2, uneori chiar aproape 3 ori. În tr. II şi III al anului 2009, preţurile spot la gaz erau în jur de 10€/MWh, în timp ce preţurile stabilite în baza contractelor de lungă durată – în jur de 20€/MWh.[30] În general, în decursul ultimilor ani, preţurile spot s-au menţinut, preponderent, la un nivel semnificativ inferior celor stabilite în baza contractelor de lungă durată. În evoluţia preţurilor spot se observă gradul înalt de corelare dintre Marea Britanie şi Belgia, cît şi Olanda, Germania şi Franţa. Aici trebuie menţionat, că preţurile spot şi cele la gaz natural lechifiat (GNL) sunt strâns corelate în Marea Britanie şi în Belgia, dar mai puţin corelate – în Franţa.

În contextul celor menţionate, coexistenţa preţurilor la gaz stabilite pe piaţă şi a celor rezultate din indexarea în baza preţurilor la petrol şi produsele petroliere se afirmă drept nedurabilă. Pentru recuplarea acestora, preţurile la petrol trebuie să coboare sub 50$/bbl şi să se menţină la acel nivel o perioadă îndelungată.[31]

Începutul anului 2010 a fost marcat de cereri numeroase de reducere a preţurilor contractuale la gaz, cît şi de reducerea clauzei contractuale de take-or-pay (ia-sau-plăteşte). Printre solicitanţii acestor modificări erau E.ON, Wingas, Botas, ENI, RWE, Econgas şi alţii. Totodată, în luna august 2010, E.ON Ruhrgas a declarat **necesitatea modificării mecanismelor de indexare a preţului la gaz şi ajustarea acestuia la preţul din piaţa relevantă, precum şi ajustarea frecvenţei şi vitezei de revizuire a preţurilor stabilite la gaz**.[32] Ca rezultat, Gazprom-ul a convenit cu mai multe companii că, începând cu octombrie 2009 şi pe o durată iniţială de 3 ani, în proporţie de cca 15%, formula de indexare a preţului la gaz va reflecta preţurile comerciale la gaz (tranzacţionate pe piaţă), majoritatea companiilor primind acceptul de a eşalona în timp volumurile neutilizate conform clauzei stabilite de take-or-pay.[33] De menţionat, că aceste "compromisuri" din partea Gazprom-ului nu au afectat rezultatele sale financiare generale. Venitul net al Gazprom-ului, în anul 2011, se estimează la cca 40 miliarde USD sau cu 25% mai mult decât în 2010.[34]

La rândul său, compania GDF SUEZ, deţinătoarea contractelor cu Gazprom-ul de durată până în anul 2030 privind furnizarea gazului, a decis la sfârşitul anului 2011 că ponderea preţurilor la gaz stabilite pe piaţă va constitui 25% în contractele sale de lungă durată privind aprovizionarea cu gaz (comparativ cu cele 10% aplicate în 2010).[35]

were about 2 and some times even 3 times lower than the LTC prices. In the 2-nd and 3-rd quarters of 2009, the spot gas prices were around 10€/MWh, as the LTC prices were about 20€/MWh.[30] Spot gas prices in Europe are being strongly correlated in UK and Belgium, but also the Netherlands, Germany and France. At the same time, the correlation between the spot and LNG prices is high in UK and Belgium, less in France.

Following those mentioned above, the coexistence of the spot gas prices and of the gas prices set based on the prices for oil and petroleum products is seen as unsustainable. For the recoupling of those two, the oil price should go below 50$/bbl and stay there for a long period of time.[31]

The beginning of 2010 was marked by numerous requests for the reduction of the LTC gas prices, as well as of the take-or-pay volumes. Between companies requesting these were E.ON, Wingas, Botas, ENI, RWE, Econgas and other. In August 2010, the head representative of E.ON Ruhrgas AG had declared **the need to adjust the traditional LTC pricing to the new market conditions, i.e. the re-design of the price indexation mechanisms, the adjustment of the price level to the relevant market price and the adjustment of the frequency and speed of the price review mechanisms.**[32] As a result, Gazprom has agreed with a number of companies that beginning with October 2009 and for the initial period of 3 years, about 15% in the LTC pricing formula will reflect the spot gas prices. Also, most of companies were allowed to “roll over” to future years the volumes not taken below the minimum take-or-pay levels.[33] Here could be mentioned that these agreements did not deteriorate the general financial results of Gazprom, which is expecting the net income of about $40 billion for 2011, or 25% increase over 2010.[34]

At the same time, in the end of 2011, GDF SUEZ, having the gas supply contracts with Gazprom until 2030, has decided to increase the share of the spot gas prices in the LTC formula from 10% in 2010 to 25%.[35]

Conclusions. The author of the current publication is intending to develop in more details in her further publications the other issues of major importance for Moldova, such as the progress in liberalising the gas markets in Europe, new interconnections, gas trading, evolution of the gas pricing mechanisms, as well as other issues which are part of the European gas market

[30] vezi / see footnote 23

[31] ***The Transition to Hub-Based Gas Pricing in Continental Europe***, by Jonathan Stern and Howard Rogers, March 2011, Oxford Institute for Energy Studies, UK

[32] *Natural gas markets in Europe – Challenges and developments*, by Klaus Schäfer, Chairman of the Board of Management of E.ON Ruhrgas AG, August 25, 2010

[33] vezi / see above footnote 31

[34] http://gazprom.ru/press/news/2012/february/article128802, ***Annual Report 2010, Financial Report 2010*** and ***Gazprom Databook 2011***, www.gazprom.ru.

[35] ***European Gas Daily***, Platts, vol.16, nr.131, July 12, 2011, and ***European Spot Gas Markets***, ICIS Heren Gas, January 23, 2012. **Nota**: Franţa se află pe locul 4 printre ţările europene după volumul de import a gazului, după Germania, Italia şi Marea Britanie / **Note**: France is the 4-th largest European gas importer, following Germany, Italy and UK. Sourse: ***BP Statistical Review of World Energy***, June 2011

Concluzii. Autorul prezentului articol îşi propune de a prezenta în publicaţii ulterioare, ca exemplu aplicabil şi pentru R.Moldova, procesul de liberalizare a pieţei de gaz în ţările europene, integrarea europeană a infrastructurii de aprovizionare cu gaz, dezvoltarea comerţului cu gaz, evoluţia modului de stabilire a preţului la gaz, cît şi alte probleme cheie care fac parte din procesul de creare a pieţei europene de gaz. Drept concluzie la publicaţia actuală, se cer a fi menţionate următoarele: Este evident faptul, că în urma transformărilor majore din ultimii ani în UE, în procesul creării pieţiei interne de gaz, care au rezultat în diminuarea capacităţii Gazprom-ului de a-şi impune interesele sale pe această piaţă, inclusiv prin preţuri şi condiţii contractuale aplicate, această companie, reprezentând interesele Rusiei, va face tot posibilul de a-şi compensa veniturile pierdute prin intensificarea presiunii asupra ţărilor cu capacitate redusă de a-şi apăra interese şi aflate în izolare, totală sau parţială, faţă de schimbările majore în restul Europei. Astfel de ţară este şi Moldova.

Totodată, nu trebuie să uităm că Moldova asigură tranzitul a peste 10% din gazul total, livrat de către Rusia în direcţia europeană. Acest fapt, până la realizarea proiectului South Stream, estimat a fi dat în exploatare în anul 2015, cît şi în condiţiile în care tratativele privind achiziţionarea de către Gazprom a sistemului de transport a gazului din Ucraina avansează lent,[36] asigură Moldovei pârghii suficiente de a-şi proteja interesele în domeniul stabilirii preţului la gaz. Prin urmare, următorul contract cu Gazprom-ul privind aprovizionarea şi tranzitul gazului, care urmează a fi semnat în viitorul apropiat, va arăta capacitatea aplicării acestor pârghii, cît şi gradul calitativ al guvernării noastre.

Integrarea ulterioară a Moldovei în procesele europene poate aduce beneficii majore ţării noastre, chiar şi în viitorul apropiat. În urma demersurilor făcute în direcţia aderării Moldovei la ENTSOE,[37] se vede a fi necesară includerea noastră şi în ENTSOG,[38] fapt care va permite dezvoltarea interconexiunilor necesare cu ţările vecine, în special cu România, care deja este membru al acestor structuri regionale şi beneficiază de, practic, cele mai joase preţuri la gaz în UE.[39] Participarea noastră în proiecte regionale, de exemplu, construcţia terminalelor de recepţionare a GNL în Odesa şi Constanţa, ar permite realizarea obiectivului de diversificare a căilor şi surselor de aprovizionare cu gaz.[40]

În prezent, în Europa, în perioadele caracterizate prin consum maxim de gaz, cum sunt cele mai reci zile ale anului, resursele alternative de energie şi piaţa spot a gazului nu servesc, încă, drept alternativă viabilă gazului consolidation process.

But, as the conclusion to the current publication, the followings could be mentioned.

The ongoing transformations towards creation of the European gas market resulted in the diminished capacity of Gazprom to impose its interests on this market, including by the applied gas pricing and other contractual clauses. Thus, it is obvious that this company, representing significant share in Russia's welfare, will do its best as to compensate the lost economic benefits by intensified pressure over the countries who are highly dependent on gas, but with the reduced capacity to defend its interests, as well as being in full or partial isolation from the processes taking place in the rest of Europe. One of such countries is Moldova.

At the same time it should not be forgotten that Moldova has more than 10% share in Russia's gas transit towards Europe. Keeping in mind that the realisation of the South Stream gas pipeline project is foreseen for the year 2015, the earliest, and the discussions regarding the acquisition by Gazprom of the Ukrainian gas infrastructure are advancing slowly,[36] Moldova's role in the Russian gas transit represents a significant tool for setting the acceptable conditions in the new gas supply contract, especially in the view of the general European gas market transformations. Thus, the new gas supply and transit contract with Gazprom, which is due to be signed soonest, will show the capacity of the local decision makers to use the available possibilities as to protect its consumers from the excessive gas prices.

Further integration of Moldova in European processes can provide for this country the significant benefits even in the nearest future. Following the launched request for Moldova's participation in the ENTSOE,[37] it is seen as necessary to promote as well our participation in the ENTSOG.[38] This will permit to develop necessary interconnections with the neighbour countries, particularly with Romania, which is for today already the member of the above mentioned organisations and have the gas prices between the lowest in EU.[39] Our participation in the new regional projects, such as the construction of the LNG receiving terminals in Odessa and Constanta, could result for Moldova in realisation of the major objectives of the diversification of the gas supply sources and routes.[40]

For today, in Europe, in the periods of the maximum gas demand, as it is the case during the coldest winter days, the renewable energy sources as well as the spot gas market do not serve yet as a reliable alternative to the natural gas and, respectively, to the LTC. Nevertheless, the

[36] http://www.gazprom.ru/press/news/2011/december/article127168/
[37] http://www.opcom.ro/opcom/anunturi_stiri/stiri.php?id_stire=975&lang=ro
[38] Reţeaua Europeană a Operatorilor de Sisteme de Transport al Energiei Electrice (ENTSOE) şi de Gaz (ENTSOG) / European Network of Transmission System Operators for Electricity (ENTSOE) and Gas (ENTSOG)
[39] ***2009-2010 Report on Progress in Creating the Internal Gas and Electricity Market***, Technical Annex, European Commission, Brussels, June 9, 2011, pp. 19,20; ***Market Observatory for Energy – Quaterly Reports on European Gas Markets***, European Commission, DG Energy, Brussel
[40] Realizarea proiectului din Odesa este preconizată pentru anul 2015 / The Odessa project is expected to be realised by 2015. www.gie.eu.com

şi, respectiv, relaţiilor stabilite în baza contractelor de lungă durată. Totodată, realizarea ulterioară a obiectivelor UE în direcţia eficientizării consumului de resurse energetice şi majorării ponderii resurselor alternative în consumul de energie, cît şi realizarea proiectelor noi de aprovizionare cu gaz, cum sunt branşamentul doi al Nord Stream-ului, South Stream, eventual, şi Nabucco, dar şi multiple proiecte de GNL, aflate la etapa de proiectare/realizare, şi altele, vor accentua surplusul de ofertă faţă de cererea la gaz, înregistrată în ultimii ani. Dezvoltarea ulterioară a comerţului cu gaz va permite includerea în acest proces în viitorul apropiat şi a ţărilor din vecinătatea noastră (România şi Ucraina) şi va contribui la ajustarea ulterioară a practicii Gazprom-ului la cerinţele pieţei. Actualmente, Gazprom-ul deja îşi consolidează prezenţa pe piaţa spot în mai multe ţări europene şi promovează dezvoltarea acesteia, inclusiv şi în Rusia.[41]

În cele de mai sus, am reflectat succint unele modificări esenţiale din ultimii ani în sectorul de gaze în Europa, care oferă oportunităţi majore Republicii Moldova în direcţia îmbunătăţirii situaţiei economice şi a imaginii ţării noastre în cadrul european.

realisation of the energy efficiency and the renewable energy targets set for 2020 in EU, as well as the realisation of the new gas supply projects, such as the second line of the Nord Stream, the South Stream and, eventually, Nabucco gas pipelines, as well as the numerous LNG projects which are now under design/construction, etc., will result in further oversupply of gas to Europe. The intensification of the gas trading will include in this process in the nearest future the new countries, like Romania and Ukraine, which are neighbours to Moldova. All of these will result in further adjustments of Gazprom's activity to the new market conditions. As for today, Gazprom is already increasing its presence in the European spot gas markets and is promoting the development of the gas trading within Russia itself.[41]

In those above, some of the essential modifications which are taking place in the past years in Europe in the gas sector were briefly presented. These developments offer major opportunities also to Moldova and can significantly contribute to the improvement of the economic situation of our country, as well as to rehabilitate our image with Europe.

Referinţe bibliografice/References

1. *The Decision of the Ministerial Council of the Energy Community on the implementation of Directive 2009/72/EC, Directive 2009/73/EC, Regulation (EC) 714/2009 and Regulation (EC) 715/2009 and amending Articles 11 and 59 of the Energy Community Treaty*, Chisinau, Moldova, October 06, 2011
2. *Directive 2009/73/EU of July 13, 2009, concerning common rules for the internal market in natural gas*, Official Journal of the European Union, August 14, 2009
3. *Market Observatory for Energy – Quarterly Reports on European Gas Markets*, DG Energy, European Commission, Brussels, Belgium, 2008-2011
4. *Energy Sector Inquiry*, DG-Competition, European Commission, Brussels, Belgium, January 10, 2007
5. *European Spot Gas Markets*, ICIS Heren Gas, January 23, 2012
6. *European Gas Markets*, ICIS Heren Gas, January 16, 2012
7. *Global LNG Markets*, ICIS Heren LNG, January 20, 2012
8. *2009-2010 Report on Progress in Creating the Internal Gas and Electricity Market*, Technical Annex, European Commission, Brussels, Belgium, June 9, 2011
9. Heiko Lohmann, *The German Gas Market post 2005: Development of Real Competition*, Oxford Institute for Energy Studies, UK, September 2009
10. Natalia Timofte, *Republica Moldova în Cadrul Securităţii Europene de Aprovizionare cu Gaze Naturale*, Akademos, nr.3 (22), Chisinau, Moldova, September 2011
11. *BP Statistical Review of World Energy*, June 2011
12. *Methodology and Specifications Guide: European Natural Gas Assessments and Indices*, Platts, August 2011
13. *European Voice*, September 29, 2011
14. Simon Pirani, *Russian and CIS Gas Markets and Their Impact on Europe*, Oxford Institute for Energy Studies, UK, May 2009
15. Simon Pirani, *The Impact of the Economic Crisis on Russian and CIS Gas Markets*, Oxford Institute for Energy Studies, UK, November 2009
16. Simon Pirani, Jonathan Stern and Katja Yafimava, The April 2010 Russo-Ukrainian gas agreement and its implications for Europe, Oxford Institute for Energy Studies, UK, June 2010
17. Jonathan Stern and Howard Rogers, *The Transition to Hub-Based Gas Pricing in Continental Europe*, Oxford Institute for Energy Studies, UK, March 2011
18. *European Gas Daily*, Platts, vol.16, nr.131, July 12, 2011
19. William Powell, *Gas Prices Test Oil Link, 2011 Global Energy Outlook – Gas Markets*, Platts International Gas

[41] Sursa / Source: http://gazprom.ru/about/marketing/europe/

Report, Decembrie 2010
20. Klaus Schäfer, *Natural gas markets in Europe – Challenges and developments*, Chairman of the Board of Management of E.ON Ruhrgas AG, August 25, 2010
21. Energy Community: www.energy-community.org
22. European Union law: www.eur-lex.europa.eu
23. European Union: www.europa.eu
24. European Commission: www.ec.europa.eu
25. The National Agency for Energy Regulation: www.anre.md
26. Moldovagaz JSC: www.moldovagaz.md
27. Gazprom JSC: www.gazprom.ru
28. International Monetary Fund: www.imf.org
29. National Bank of Moldova: www.bnm.md
30. National Bureau of Statistics of the Republic of Moldova: http://www.statistica.md
31. Romanian Power Market Operator: www.opcom.ro
32. Gas Infrastructure Europe: www.gie.eu.com
33. E.ON AG: www.eon.com

Recomandat spre publicare: 05.03.12

EFECTELE INVESTIŢIILOR STRĂINE DIRECTE ASUPRA ÎNTREPRINDERILOR DIN REPUBLICA MOLDOVA

Victoria GANEA, dr., conf. univ.,
Consiliul Naţional pentru Acreditare şi Atestare

Recenzent: Gheorghe ILIADI, dr. hab., IEFS

Investiţiile constituie unul din factorii eficienţi, care permit ţării noastre să înfrunte provocările crizei economice şi contribuie la tranziţia spre o societate informaţională în condiţiile globalizării şi dezvoltării durabile a comunităţii mondiale. Luând în considerare faptul, că investiţiile externe au constituit sume neînsemnate, o prioritate indiscutabilă în activitatea investiţională îi revine atragerii investiţiilor străine directe.

Cuvinte cheie: *investiţii străine directe, întreprinderi, creştere economică, impact.*

Introducere. Corelaţia dintre investiţii şi creşterea economică reprezintă argumentarea fundamentală referitor la oricare activitate economică, indiferent de sectorul în care aceasta se desfăşoară. Problematica investiţiilor şi a impactului lor asupra procesului de inovare a activităţii economice este departe de a se rezuma la doar câteva aspecte, de aceea corelaţia investiţii-inovare va fi mereu în centrul atenţiei.

Conţinutul de bază. În viaţa economică a fiecărui stat activitatea de investiţii ocupă un loc central, atât în sfera producţiei de bunuri şi servicii, cît şi în sfera consumului, fiind factorul care influenţează simultan cererea şi oferta.

Argumentarea acestei afirmaţii este dată de procesele de antrenare şi multiplicare a efectelor pe care le generează orice proiect de investiţii, indiferent de sectorul de activitate în care se implementează.

Într-o accepţiune largă, investiţia poate fi definită drept o tranzacţie de modificare şi de creştere a patrimoniului iniţial: procurarea unor echipamente şi utilaje, realizarea unor construcţii etc. Pierre Masse defineşte conceptul de investiţie ca înglobând „toate actele de transformare a mijloacelor financiare în bunuri concrete şi rezultatele acestor acţiuni”. O abordare similară o regăsim şi la J.M. Keynes, care consideră că investiţia reprezintă „cumpărarea unui bun, vechi sau nou, de către o persoană sau de către o societate” şi că „investiţiile globale, în înţelesul curent” reprezintă „adaosul net la echipamentul de producţie de orice fel, după ce se ţine seama de acele modificări ale valorii echipamentului care sunt luate în consideraţie în calcularea venitului net”.

Prin natura lor, investiţiile pot fi privite atât ca o acţiune (alocare a unor resurse), cît şi ca o activitate, un proces care vizează utilizarea resurselor în vederea realizării unui anumit scop. Investiţiile nu sunt un fenomen spontan, reprezentând o decizie esenţială a oricărei activităţi economice, care este luată atunci când se urmăreşte o dezvoltare a afacerii, o utilizare mai eficientă a echipamentelor de producţie şi, în final, o majorare a profiturilor şi a patrimoniului. Faptul că activitatea de investiţii este un proces riguros, pe care se fundamentează întregul demers de dezvoltare economică

THE EFFECTS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENTS ON ENTERPRISES IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Victoria GANEA, PhD, associate professor,
National Council for Accreditation and Attestation

Reviewer: Gheorghe ILIADI, PhD, IEFS

Investments are one of the Efficient factors that allows our country to face the challenges of economic crisis and contribute to the transition to an information society in the globalized and sustainable development of the global community. Considering the fact that foreign investments were an insignificant amount, an unquestionable priority in its investment activity is attracting foreign direct investments.

Key words: *foreign direct investments, businesses, the economic growth, impact.*

Introduction. The correlation between investments and economic growth is a fundamental argument on any economic activity, regardless the sector in which it is conducted. The issue of investments and their impact on the process of innovation of economic activity is far to summarize just to some points, so the correlation investment-innovation will always be in the spotlight.

The basic content. In the economic life of each state investment activity occupies a central place, in sphere of production of goods and services, as well as in the consumption sphere, being the factor that influences the supply and demand at the same time.

Argumentation of this statement is given by the processes of training and multiplying effects that are generated any investment project, whatever sector of activity in which is being implemented.

In a broad understanding, the investment can be defined as a transaction of amending and increasing the initial assets: the purchase of machinery and equipment, development of any construction, etc. Pierre Masse defines the concept of investment as encompassing "all acts of conversion of funds in concrete goods and the results of these actions." A similar approach is found at J.M. Keynes too, who thinks that the investing is "buying a good, old or new, by a person or a society" and that "global investment in the current meaning" are "the net addition to the production equipment of any kind after taken into account those changes in the value equipment that are taken into account in calculating the net income."

By their nature, investments, can be seen both as an action (allocation of resources) and as an activity, a process aimed at using resources in order to achieve a particular purpose. Investments are not a spontaneous phenomenon, representing a essential decision of any economic activity, that is taken when pursuing a business development, more efficient use of production equipments and, ultimately, increase profits and assets. The fact that investment activity is a rigorous process, the entire approach is based on economic development

este argumentat prin faptul, că acest tip de activitate se derulează organizat şi vizează un scop bine definit, fiind un proces de transformare calitativă a resurselor materiale, financiare şi umane prin crearea de noi capacităţi active în toate ramurile economiei, prin modernizarea, dezvoltarea şi reînnoirea mijloacelor fixe.

Potrivit datelor furnizate de Biroul Naţional de Statistică, soldul investiţiilor străine, realizate către finele anului 2008, a atins cifra de 15.7 mil. MDL.

argued that this type of activity is developed organized and aims a specific purpose, which is a process of qualitative transformation of material resources, financial and human by creating new activity capacities in all sectors of the economy, by modernization, development and renewal of fixed assets.

According to data from National Bureau of Statistics, the balance of foreign investment made by the end of 2008 reached 15.7 million MDL.

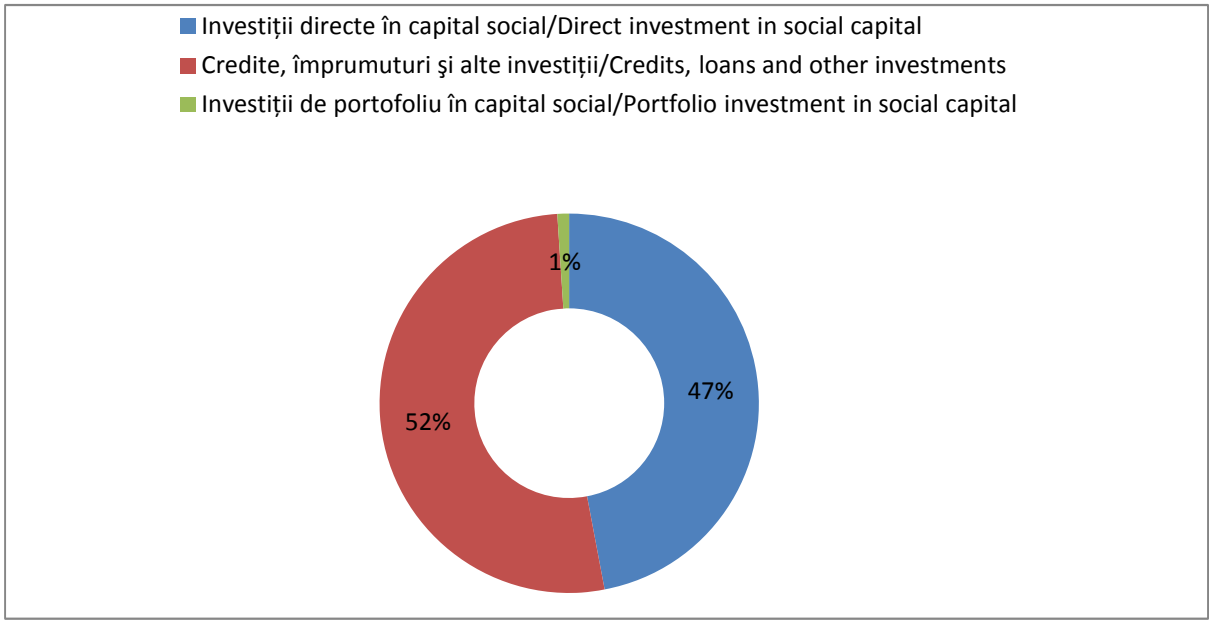


Fig. 1. Structura soldului de investiţii străine conform categoriilor, finele anului 2008/
Fig. 1. Structure of the balance of foreign investment according to categories, the end of 2008
Sursa/Source: Elaborat de autor conform datelor Biroului Naţional de Statistică./Elaborated by the author according to the National Bureau of Statistics.

Structura soldului investiţiilor străine, conform categoriilor (vezi figura 1), este formată, aproximativ, în proporţii egale de credite, împrumuturi şi alte investiţii directe în capitalul social. Prima categorie, deţine o cotă de 52%, însumează 8,12 mil. MDL în totalul investiţiilor străine. A doua categorie ca pondere – investiţiile directe în capital social – constituie 47%, echivalentul a 7,36 mil. MDL. Analizate împreună, aceste două tipuri de investiţii străine reprezintă modalitatea principală de realizare a lor, cumulând o cotă de 99%. A treia categorie sunt investiţiile de portofoliu în capital social, cu cea mai mică pondere în structura investiţiilor străine. În expresie procentuală, ele reprezintă doar 1% din totalul investiţiilor realizate sau 184,1 mil. MDL. Fenomenul dat poate fi explicat prin scopul iniţial urmărit în cazul creditelor, împrumuturilor şi investiţiilor directe în capital social – obţinerea rentabilităţilor peste media ţărilor de unde vin acestea, reducerea costurilor de producţie şi acapararea a noi pieţe. În aceste condiţii, investiţiile de portofoliu în capital social poartă un caracter secundar, dictat de faptul că investitorii străini sunt iniţial preocupaţi de propria afacere. O altă explicaţie a acestui fenomen este şi caracterul subdezvoltat al pieţei de capital din Republica Moldova.

The balance structure of foreign investment according to categories (see figure 1) is made approximately in equal proportions of credits, loans and other investments and direct investment in social capital. The first category with a rate of 52%, totaling 8.12 million MDL in total foreign investment. The second category, as share-direct investments in social capital, constitute 47%, a decrease of 7.36 million MDL. Taken together, these two types of foreign investment are the main way of achieving their share, totaling 99%. The third category are investment of portofolio in social capital, with the lowest share in the structure of foreign investments. In the percentage expression, they represent only 1% of total investments made or 184.1 million MDL. This phenomenon can be explained by initial intended purpose of credits, loans and direct investments in social capital – obtaining returns above the average country where they are coming, reduce production costs and capture of new markets. In these conditions, investment portfolio in social capital wears a secondary character, dictated by the fact that foreign investors are initially concerned with their own business. Another explanation of this phenomenon is the underdeveloped nature of the capital of the market in the Republic of Moldova.

Datele statistice arată că investiţiile străine directe în Republica Moldova au crescut pe parcursul ultimilor ani, atât ca valoare absolută (vezi figura 2), cît şi în expresie relativă. Dar traiectoria descrisă de investiţiile străine confirmă în linii mari şi percepţia că, în anii 2001-2003, climatul investiţional din Moldova s-a înrăutăţit, după care a urmat o îmbunătăţire a acestuia. În anul 2003, investiţiile străine au crescut în România, Ucraina şi, în medie, în ţările CSI. Faptul că Moldova nu s-a înscris în aceste tendinţe regionale sugerează ideea că şi climatul investiţional destul de opresiv din acea perioadă a avut un anumit rol în devierea investitorilor internaţionali către alte destinaţii geografice.

Statistical data show that foreign direct investments in Moldova have increased over the past few years, both as absolute value (see figure 2), and in the relative expression. If the trajectory described by foreign investment and broadly confirms the perception that during the years 2001-2003 the investment climate of Moldova has worsened, followed by an improvement. In 2003foreign investments increased in Romania, Ukraine and average in the CIS. The fact that Moldova was part of the regional trends suggests that the investment climate rather oppressive at that time had a role in the diversion of international investors to other geographic destinations.

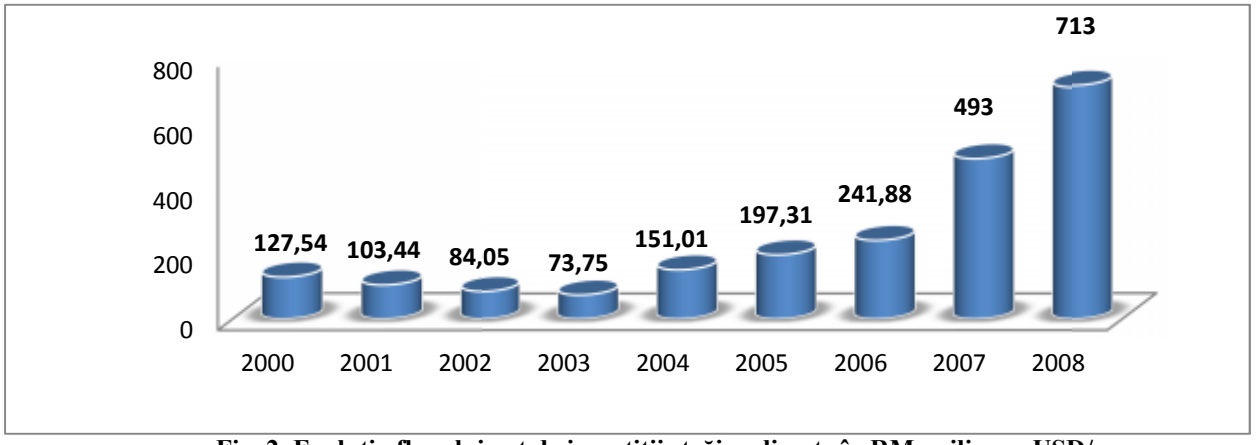


Fig. 2. Evoluţia fluxului net de investiţii străine directe în RM, milioane USD/
Fig. 2. The evolution of the net flow of foreign direct investments in Moldova, millions USD
Sursa/Source: Elaborat de autor conform datelor Biroului Naţional de Statistică./Prepared by the author according to the data of the National Bureau of Statistics.

În anii 2004-2006, situaţia s-a îmbunătăţit simţitor: în 2007, volumul anual al investiţiilor străine a crescut, practic, de două ori faţă de 2006, iar în 2008 – cu 60%. Totuşi, chiar dacă creşterea puternică a investiţiilor străine în 2007, într-o anumită măsură, poate fi atribuită îmbunătăţirilor în climatul investiţional, probabil că rolul factorilor pur economici a fost mai mare. În particular, este vorba despre faptul, că după aderarea României la Uniunea Europeană, interesul investitorilor faţă de Republica Moldova s-a intensificat şi acesta nu este explicat numai de posibilităţile de reamplasare a investiţiilor din România în Moldova, ca ţară cu costuri de muncă mai mici.

Cu toate că se observă şi o relocare a unor capacităţi productive din România în Republica Moldova, cea mai mare parte din investiţiile străine efectuate în ultimii ani în economia moldovenească nu are nici o legătură cu România. Vecinătatea imediată faţă de UE este un avantaj foarte important pe care nu-l au ţările caucaziene şi central-asiatice şi pe care Moldova ar putea să-l capitalizeze în continuare prin reforme mai rapide şi mai cuprinzătoare în climatul său investiţional. Totodată, este clar, că criza financiară înrăutăţeşte perspectivele pe termen scurt şi mediu.

O majorare substanţială a investiţiilor externe ar putea garanta pe viitor restabilirea factorilor de bază ai creşterii economice prin: înnoirea cardinală a fondurilor fixe,

In 2004-2006, the situation has improved markedly, in 2007 annual volume of foreign investments has increased almost twice compared with 2006, and in 2008 – with 60%. However, even if the strong growth of foreign investments in 2007 to some extent can be attributed to improvements in the investment climate, probably the role of purely economic factors, was bigger. In particular, it is the fact that after the accession of Romania to the European Union the investors' interest towards Moldova has intensified, and this interest is not only explained by the possibilities of replacement investments in Romania to Moldova as a country with lower labour costs.

Although it is observed and a relocation of productive capacities from Romania in the Republic of Moldova, mostly in foreign investments made in recent years in the Moldovan economy have no connection with Romania. The immediate vicinity to the EU is a very important advantage which does not have the countries of the Caucasus and central Asian and that Moldova could capitalize further through reforms quicker and more comprehensive in its investment climate. At the same time, it is clear that the financial crisis worsening the prospects on the short and medium terms.

A substantial increase in foreign investments could guarantee the future restoration of the basic factors of economic growth, by Cardinal renewal of fixed funds, providing new jobs, revitalizing science innovation,

oferirea noilor locuri de muncă, revitalizarea ştiinţei inovaţiei, creşterea nivelului educaţiei şi studiilor, contribuind, astfel, la menţinerea şi accelerarea ritmului de creştere economică şi realizarea unui salt al productivităţii muncii.

Un instrument efectiv pentru atragerea investiţiilor străine în Republica Moldova sunt Zonele Economice Libere (ZEL), părţi ale teritoriului vamal al Republicii Moldova, separate din punct de vedere economic, mărginite strict pe întreg teritoriul, unde unele tipuri de activităţi de antreprenoriat sunt permise cu condiţii preferenţiale pentru investitori locali şi străini.

În prezent, în Republica Moldova există 6 ZEL: "Expo-Business-Chişinău", fondată în 1995 în Chişinău, ZEL ”Ungeni”, "Tvarditsa", Parcul Industrial "Otaci-Business", Parcurile de Producţie "Vulcăneşti" şi "Taraclia", pe teritoriul cărora sunt 144 de rezidenţi.

Conform situaţiei la 1 iulie 2008, volumul total al investiţiilor în zonele economice libere, pe întreaga perioadă de activitate a acestora, a constituit 104,2 mil. dolari SUA. Cea mai mare cota a investiţiilor revine ZEL “Expo-Business-Chişinău”, constituind 39,7%.

În explorarea oportunităţilor de afaceri, economia republicii este asistată de agenţia oficială abilitată cu promovarea exportului şi atragerea investiţiilor în Republica Moldova – MEPO, înfiinţată de către Guvernul Republicii Moldova pentru a acorda servicii strategice companiilor exportatoare şi potenţialilor investitori din orice ţară. La 01 octombrie 2009, în Republica Moldova au fost înregistrate 7068 de întreprinderi cu investiţii străine, ceea ce a constituit cu 328 de întreprinderi mai mult decât în anul precedent.

increase the level of the education and studies thus contributing to the maintenance of accelerating the pace of economic growth and achieving a leap of work productivity.

An effective tool for attracting foreign investments in the Republic of Moldova are Free Economic Zones (FEZ), parts of the customs territory of the Republic of Moldova, separated from the economic point of view, strictly bounded on the whole territory, where some types of entrepreneurial activities are permitted with preferential conditions for local and foreign investors.

Currently, in Moldova there are 6 FEZ: "Expo-Business-Chisinau" founded in 1995 in Chisinau, FEZ "Ungeni", "Tvarditsa", Industrial Park "Otaci-Business", Captive Production "Vulcanesti and Taraclia, in whose territory are 144 residents.

As of the first of July, 2008, the total volume of investments in Free Economic Zones, throughout the period of their activity, constituted 104.2 mil. dollars. The greatest share of investments return FEZ "Expo-Business-Chisinau", being 39.7%.

In exploring business opportunities the economy of the republic is assisted by the official agency authorized to export promotion and investment attraction in the Republic of Moldova, MOLDOVAN EXPORT PROMOTION ORGANIZATION, established by the Government of the Republic of Moldova in order to allow exporting companies and strategic services to prospective investors from any country. On the first of October 2009 in Republic of Moldova registered 7068 of enterprises with foreign investments, which amounted to 328 of enterprises more than in the previous year.

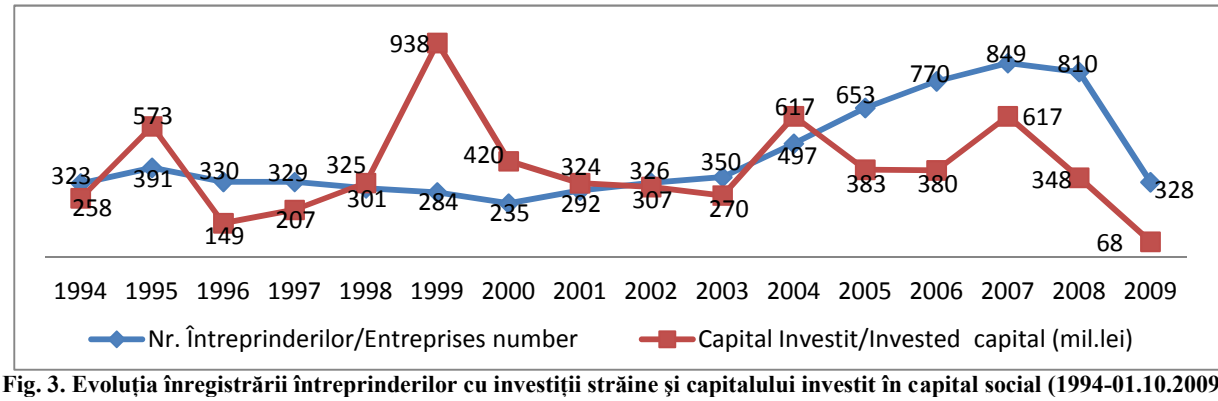


Fig. 3. Evoluţia înregistrării întreprinderilor cu investiţii străine şi capitalului investit în capital social (1994-01.10.2009)/
Fig. 3. Evolution of registration of enterprises with foreign investment and capital invested in social capital (1994-01.10.2009)
Sursa/Source: Elaborat de autor conform datelor Camerei Înregistrării de Stat./Prepared by the author according to the State registration Chamber.

În anul 2009 observăm o diminuare aproape în jumătate faţă de anul precedent. Cauzele principale ale acestei diminuări, în mare parte, au fost condiţionate de criza mondială, precum problemele şi situaţia neclară politică care a persistat în ţară. Se observă, la fel ca şi în cazul diminuării numărului de înregistrări ale întreprinderilor străine, o scădere foarte pronunţată (aproape de 5 ori) a capitalului investit în capitalul social în anul 2009, cauzele fiind numărul mic de întreprinderi străine înregistrate, criza mondială, situaţia politică nefavorabilă din ţară, care a fost

In 2009 we can see a reduction almost in half compared to the previous year. The main causes of the declines in large part were conditioned by the global crisis, as well as political problems and unclear political situation that persisted in the country. It is observed as in the case of a reduction in the number of records of foreign companies, a very marked decrease (almost 5-fold) in equity capital in 2009, causes being the small number of foreign companies registered, global crisis, unfavorable political situation in the country, which was

pe perioada anului 2009 aproape fără guvernare, fără anumite planuri, acţiuni şi strategii de atragere a investiţiilor.

Fluxurile relativ mari din Uniunea Europeană denotă poziţia geografică favorabilă a Republicii Moldova, situată în apropierea acestei regiuni. Uniunea Europeană dispune de resurse financiare, iar Republica Moldova ar trebui să profite de vecinătatea cu aceasta în vederea atragerii acestor resurse. În acelaşi timp, şi în cadrul Uniunii Europene există state care încă au nevoie de resurse externe pentru finanţarea economiei. Fluxuri mari de capital din Uniunea Europeană sunt îndreptate şi către state mult mai îndepărtate, dar care oferă grad de credibilitate şi avantaje mai mari investitorilor străini. Aceasta denotă competiţia aprigă în care trebuie să intre Republica Moldova pentru crearea unei imagini favorabile pentru investitorii străini.

Din analiza făcută, atestăm că Republica Moldova este una din ţările cele mai defavorizate din punctul de vedere al volumului fluxului de investiţii străine, principalele cauze fiind:

- ✓ lipsa resurselor naturale proprii;
- ✓ lipsa unei strategii de atragere a investiţiilor în perioada iniţială de tranziţie;
- ✓ lipsa transparenţei în procesul de privatizare. Încălcările drepturilor investitorilor au înrăutăţit imaginea ţării în faţa investitorilor;
- ✓ concurenţa ridicată între statele regiunii pentru atragerea capitalului străin.

Nivelul investiţiilor influenţează ritmul creşterii economice, determinând atât o majorare a bunăstării materiale membrilor societăţii, cît şi o sporire a unor valori de natură socială şi umană, fapt care denotă componenta durabilă a investiţiilor – în calitate de factor de stimulare a progresului.

În baza celor expuse anterior, putem **concluziona** următoarele:

- este stringent necesară definirea şi stabilirea concretă şi oficială de către stat a sectoarelor prioritare ale economiei ce necesită investiţii şi promovarea directă a acestora;
- se impune crearea unei imagini pozitive a statului şi a întreprinderilor autohtone, prin realizarea acţiunilor promoţionale destinate atragerii investitorilor străini în conformitate cu practica internaţională;
- perfecţionarea bazei legislative, orientată spre viabilitate şi eficienţă, precum şi asigurarea credibilităţii şi transparenţei mecanismului juridic de reglementare a procesului investiţional;
- de importanţă majoră şi primordială sunt investiţiile în infrastructură. Investitorii străini nu vor fi atraşi de regiunile din afara municipiilor atâta timp cît infrastructura acestora este subdezvoltată etc.

Politica investiţiilor financiare ale întreprinderii reprezintă un set de măsuri şi decizii, modalităţi de formare, evaluare şi gestiune a portofoliului de active financiare. Aceasta politică este parte componentă a politicii generale de investiţii şi se integrează în strategia de diversificare a activităţii. Alternativele de decizie pot fi: în sens larg, fie investiţii de participaţie la capitalul social altor firme cu scopul obţinerii de dividende sau administrarea acestora, fie constituirea unui portofoliu de active diversificate, în scopul

phased over the year 2009, without definite plans, actions and strategies for attracting investment.

Relatively large flows from the EU denotes favorable geographical position of the Republic of Moldova, located in the vicinity of that region. The European Union has financial resources and the Republic of Moldova should take advantage of this vicinity in order to attract such resources. At the same time and within the European Union there are States which still need external resources to finance the economy. Large flows of capital in the EU are directed by the much more distant countries, but which offers degree of credibility and greater benefits to foreign investors. It denotes the fierce competition in which should enter the Republic of Moldova to create a favorable image to foreign investors.

From the analysis made we can see that Republic of Moldova is one of the most deprived in terms of volume of foreign investment flows. The main causes are:

- ✓ lack of natural resources;
- ✓ the absence of a strategy for attracting investments in the initial period of transition;
- ✓ the lack of transparency in the process of privatization. Investor rights violations have worsened the country's image to investors;
- ✓ high competition between countries in the region to attract foreign capital.

The level of investments influence the pace of economic growth, leading to both an increase in material well-being society members, and an increase of social values and human nature, denoting the sustainable investment – as a factor stimulating progress.

On the basis of the foregoing, we can **conclude** the following:

- It is necessary to define and establish stringent concrete and official State priority sectors of the economy requiring direct investment and promotion;
- Is necessary to create a positive image of the state and local enterprises by making promotional actions designed to attract foreign investment in accordance with international practice;
- Improvement of the legislative base for the viability and efficiency, and ensuring the credibility and transparency of the legal mechanism for regulating the investment process;
- Major and primary are investments in infrastructure. Foreign investors will not be attracted to regions outside of municipalities, as long as their infrastructure is underdeveloped, etc.

Financial investment policy of the enterprise is a set of measures and decisions, ways of training, evaluation and portfolio management of financial assets. This policy is part of the general policy and investment strategy and fits in the diversification of the activity. Alternatives of decision may be: in a broad sense or investment participation in the share capital of other companies in order to obtain dividends or their administration or to establish a diversified portfolio of assets, in order to obtain large profits, speculation on the Exchange or

obţinerii profiturilor mari, speculaţiilor la bursă sau asigurarea unor rezerve lichide; în sens restrâns, se referă la decizii operative privind vânzarea sau cumpărarea unui anumit activ financiar.

Decizia de investire în active financiare este proprie fiecărei întreprinderi şi depinde de mulţi factori interni şi externi, cum ar fi: capitalul disponibil, strategia de dezvoltare, accesul la piaţa capitalurilor, eficienta pieţei, rata dobânzii, gradul de informare etc.

Concluzii. În fine, remarcăm faptul că, indiferent de natura lor şi de realităţile de spaţiu şi timp în care acţionează, investiţiile au constituit şi constituie un factor determinant al dezvoltării economico-sociale prin volumul, structura, caracteristicile definitorii şi prin calitatea lor. Chiar dacă generează efecte la nivel microeconomic, acestea determină, prin multiplicare, efecte care se resimt la nivelul întregii societăţi. Or, creşterea economică, atestată la nivelul agenţilor economici, se extrapolează asupra dezvoltării economice a statului.

provision of liquid reserves; in the narrow sense, refers to operative decisions relating to the sale or purchase of a particular financial asset.

The decision to invest in financial assets is its own individual undertakings and depends on many domestic and foreign factors, such as: capital available, development strategy, access to capital, market, interest rate market efficiency, degree information, etc.

Conclusions. Finally, it should be noted that irrespective of their nature and the realities of space and time in acting, investments were and are a key factor of social and economic development by volume, structure, defining characteristics and their quality. Even though at microeconomic level its generates effects, they determine through multiplication, effects which are felt throughout society. However, economic growth attested at the level of economic agents is extrapolated on the economic growth of the state.

Referinţe bibliografice/References

1. Ciotei C. Finanţe: finanţele publice, a întreprinderii, monedă şi credit, Bucureşti: Editura Expert, 2000.
2. Hoanţa N. Finanţele firmei.- Bucureşti: Editura Economică, 2003.
3. Işfănescu A., Şerban C. Evaluarea întreprinderii.- Bucureşti: Editura Universitară, 2003.-233 p.
4. Lorant, Eros-Stark, Pantea Ioan Marius. Analiza situaţiei financiare a firmei, Bucureşti:Editura Economică, 2001.
5. M. Keynes, "Teoria generală a folosirii mâinii de lucru, a dobânzii şi a banilor", ed. Ştiinţifică, Bucureşti, 1970.

Recomandat spre publicare: 07.02.12

POSIBILITĂŢI DE IMPLEMENTARE ÎN ECONOMIA REPUBLICII MOLDOVA A PRODUSELOR MODERNE DE CREDITARE A ÎNTREPRINDERILOR MICI

Lilia OGLINDĂ, drd., ASEM

Recenzent: Gheorghe ILIADI, dr. hab., profesor cercetător, IEFS

Acest articol reflectă o abordare actuală a metodelor moderne de implementare în economia naţională a inovaţiilor a experienţei investiţionale în domeniul creditării afacerilor mici.

Cuvinte cheie: *credit, agenţi economici, afaceri mici, metode moderne de creditare.*

Introducere. Activitatea de microfinanţare ocupă un loc aparte în sistemul financiar. În raport cu sistemul bancar, microfinanţarea rămâne a fi sursa alternativă de creditare. Specificul acestui sector este clientela spre care se adresează, reprezentată de întreprinderile mici şi mijlocii, categoria cel mai mult expusă dificultăţii accesării de finanţare. Importanţa acestui sector, adesea, rezultă din faptul, că există încă multe bănci care nu sunt dispuse să acorde împrumuturi întreprinderilor mici din cauza riscurilor pe care le presupune acest sector.

Competitivitatea economiei depinde, în mare măsură, de capacitatea întreprinderilor mici. Acestea reprezintă o sursă principală de creare de locuri de muncă, un teren propice pentru idei noi de afaceri şi principalul promotor al antreprenoriatului. În consecinţă, consolidarea întreprinderilor mici şi mijlocii este vitală pentru asigurarea creşterii competitivităţii. Însă, pentru a porni o afacere de la zero sau pentru a o dezvolta este nevoie de bani şi, de cele mai multe ori, găsirea finanţării adecvate constituie o dificultate majoră cu care se confruntă întreprinderile mici şi mijlocii (IMM).

Datorită lipsei de facilităţi de credit specifice întreprinderilor mici, studiile arată că, aproximativ 85 la sută din investiţiile în întreprinderile mici trebuie să fie finanţate din resursele proprii ale întreprinzătorului şi din propriile lichidităţi interne, faţă de un procent de 66% în ţările din vest. Acest factor ar putea explica lipsa de dezvoltare a subsectoarelor întreprinderilor mici, deoarece dezvoltarea unei societăţi presupune, în mod inevitabil, o cerere mai mare de capital circulant [5].

În Republica Moldova, microfinanţarea continuă să rămână o bună oportunitate pentru operatorii care procură sau dispun de resurse financiare mai ieftine, comparativ cu cele oferite de instituţiile bancare, iar reglementările liberale atrag noi operatori pe acest segment, în special capital străin.

Conţinutul de bază. Pe parcursul dezvoltării sistemului de microfinanţare din Republica Moldova (1997-2011), cadrul juridic a fost perfectat cu un şir de legi, regulamente, ordonanţe, instrucţiuni şi alte acte normative. Actualmente, cadrul juridic al activităţii de microfinanţare este reglementat, în principal, de Legea cu privire la Organizaţiile de Microfinanţare nr. 280-XV din 22 iulie 2004 [1] şi de Legea Asociaţiilor de Economii şi Împrumut nr. 139-XVI din 21.06.2007 [2].

WAYS OF IMPLEMENTING MODERN CREDITING PRODUCTS FOR SMALL BUSINESSES IN THE ECONOMY OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Lilia OGLINDĂ, PhD student, AESM

Reviewer: Gheorghe ILIADI, PhD, researcher professor, IEFS

This article reflects the current approach to implementation of modern innovations in the national economy of investment experience in small business lending.

Key words: *credit, businesses, small businesses, modernmethods of credit.*

Introduction. Microfinance activity has a special place in the financial system. In relation to banking, microfinance remains an alternative source of credit. Specific to this sector is addressing customers, represented by small and medium exposure category accessing finances. The importance of this sector often stems from the fact that there are still many banks unwilling to lend to micro and small enterprises because of the risks posed by this sector.

Competitiveness of the economy depends largely on the ability of small businesses. They is a primary source of job creation, a breeding ground for new business ideas and the main driver for entrepreneurship. Therefore, strengthening SME competitiveness is vital for growth. But to start a business from scratch you need money to develop it, and, often, finding adequate funding is a major difficulty facing small and medium enterprises (SMEs).

Due to lack of specific credit facilities to small businesses, studies show that about 85 percent of investments in small businesses are financed from own resources of the entrepreneur and his own internal cash, to a rate of 66% in Western countries. This factor could explain the lack of development of small sub-sectors as development of a society inevitably means greater demand for working capital [5].

In Moldova microfinance continues to be a good opportunity for operators who have the financial resources of attorney or cheaper than those offered by banks and liberal rules attract new entrants in this sector, especially foreign capital.

The basic content. During development of the microfinance system in Moldova (1997-2011), the legal framework was concluded with a series of laws, regulations, orders, instructions and other regulations. Present legal framework for microfinance activity is regulated mainly by Law on Microfinance Organizations no. 280-XV of July 22, 2004 [1] and the Savings and Loan Associations Law no. 139-XVI of 21.06.2007 [2].

În figura 1 sunt prezentate organizaţiile de microfinanţare după valoarea cotelor de piaţă ce le revin în totalul portofoliilor de credite în anul 2009. În anul 2009, organizaţia de microfinanţare, care a oferit credite în valoarea cea mai mare este ÎCS „Prime Capital" SRL. Portofoliul său de credite deţine 22% din total sau 296 mil. lei. Ea este urmată de ÎMOMF „Microinvest" SRL, care deţine 18% (aproximativ 238 mil. lei) şi de ÎCS „ProCredit" SRL, care deţine 17% (aproximativ 227 mil. lei).

Figure 1 presents the value of microfinance organizations after their respective market shares in total loan portfolio in 2009. In 2009, the microfinance organization, which provided loans in the highest value is "Prime Capital" LLC. Loan portfolio has 22% of the total, or 296 million. It is followed by "Microinvest" Ltd, which holds 18% (about 238 million) and "ProCredit" LLC which owns 17% (about 227 million).

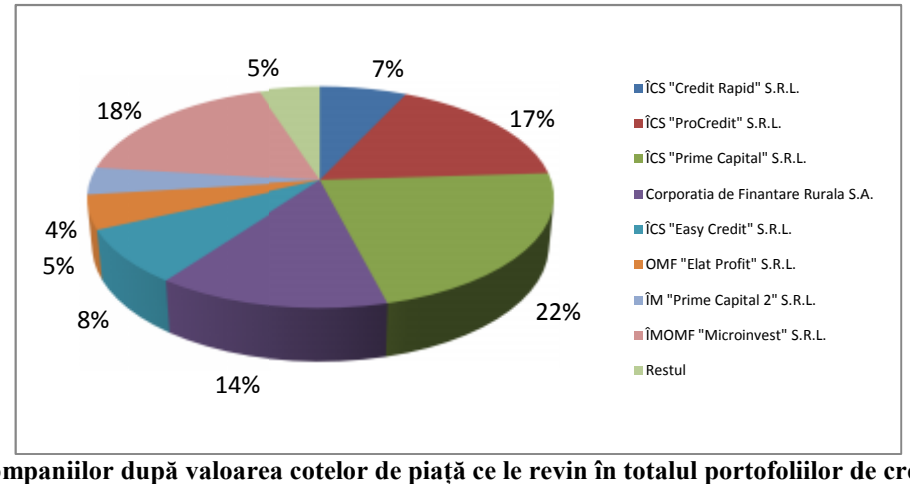


Fig. 1. Topul companiilor după valoarea cotelor de piaţă ce le revin în totalul portofoliilor de credite în 2009/
Fig. 1. Top companies by market value of their respective shares in total credits portfolio in 2009
Sursa/Source: Elaborată de autor în baza raportului Comisiei Naţionale a Pieţei de Capital pentru a.2009./Prepared by author based on the report of the National Capital Market to 2009.

În anul 2010, printre organizaţiile care au acordat credite în suma cea mai mare se numără: ICS „Prime Capital" SRL (307 mil. lei), ÎM OMF „Microinvest" SRL (171 mil. lei) şi ÎCS „ProCredit" SRL (52 mil. lei). În acest context, se va efectua analiza organizaţiilor de microfinanţare: ÎCS „ProCredit" SRL şi ÎM OMF „Microinvest" SRL.

ÎCS „ProCredit" SRL este componentă a grupului băncilor ProCredit şi face parte din ÎCS „ProCredit" SA, care a primit licenţă pentru desfăşurarea activităţii financiare la 17 decembrie 2007. Fiind o instituţie orientată spre dezvoltare, oferă o gamă largă de servicii şi un nivel înalt de deservire. În activitatea de creditare se pune accent pe creditarea întreprinderilor mici şi mijlocii, în acest mod ajutând aceste afaceri să crească şi să se dezvolte, participând, astfel, la dezvoltarea economiei naţionale şi crearea a noi locuri de muncă. Societatea tinde să stabilească standarde noi cu privire la calitatea deservirii clienţilor şi o etică incontestabilă a relaţiilor de afaceri prin oferirea serviciilor financiare în condiţii echitabile, contribuind, astfel, la creşterea încrederii populaţiei faţă de activitatea băncilor. ÎCS „ProCredit" SA oferă credite întreprinderilor foarte mici şi mijlocii, care activează în domeniul acordării serviciilor, comerţului, producerii şi agriculturii, iar condiţia necesară pentru primirea creditului este afacerea existentă nu mai puţin de 3 luni.

Experţii de credite analizează financiar afacerea clienţilor şi adună informaţia necesară într-o perioadă scurtă de timp, ca rezultat, decizia privind acordarea creditului se ia foarte repede. Un avantaj pentru procedura de creditare a micului business este că tehnologia de creditare este flexibilă, ceea ce permite să reacţioneze repede la schimbările de pe piaţă şi să

In 2010, among organizations that have provided loans in the highest amount are: the "Prime Capital" LLC (307 million), the "Microinvest" LLC (171 million), the "ProCredit" LLC (52 million). In this context, we discuss microfinance organizations: the "ProCredit" LLC and the "Microinvest" LLC.

The *"ProCredit" LLC* is part of ProCredit Bank Group and is part of the stock company "ProCredit" has received license to conduct financial business December 17, 2007. As a development-oriented institution, it offers a wide range of services and a high level of service. The lending focus is on lending to SMEs, thus helping them grow and develop, thus participating in the national economy and create jobs. The company aims to set new standards in quality customer service and ethical business relationships by providing financial services on fair, thereby increasing public confidence in banks. The stock company "ProCredit" provides loans to very low and medium activities in the social services, trade, manufacturing and agriculture, and the condition for existing business receiving the loan is not less than three months.

Financial credit experts analyze business customers and gather information needed in a short time as a result, the loan decision is taken quickly. One advantage of small business lending procedure is that lending technology is flexible, which allows to react quickly to market changes and take steps to prevent risk to the client. The financial analysis carried out by

întreprindă paşii necesari pentru prevenirea riscului pentru client. Analiza financiară efectuată de experţii de credite este bazată pe datele privind situaţia reală a afacerii clientului. În calitate de garant al creditelor oferite, se analizează proprietatea mobilă şi imobilă, ce aparţin clientului sau a unei persoane terţe. Graficul de rambursare este convenabil şi avantajos, este posibilă amânarea rambursării şi evidenţa sezonieră a afacerii.

Gama de servicii de creditare a micului business de către ÎCS „ProCredit" SA este destul de largă. În present, ÎCS „ProCredit" SA oferă următoarele tipuri de credite pentru întreprinderile mici şi mijlocii [4]:

1. Credite cu rambursare amânată (destinate pentru comercianţi şi agricultori), în MDL, EUR şi USD (suma 50.000-10.000 MDL);
2. ProExpress (eliberat în timp de o zi pentru antreprenorii mici pentru mijloace circulante sau fixe), în MDL şi EUR (suma până la 100.000 MDL);
3. ProRapid (eliberat în timp de 3 zile pentru antreprenorii mici pentru mijloace circulante sau fixe), în MDL şi EUR (suma 100.001-500.000 MDL);
4. ProBusiness (eliberat în timp de 5 zile pentru antreprenorii mici pentru mijloace circulante sau fixe), în MDL şi EUR (suma 500.001-1.000.000 MDL);
5. ProInvest (eliberat în timp de 7 zile pentru antreprenorii mici pentru mijloace circulante sau fixe), în MDL şi EUR (suma de la 1.000.000 MDL);
6. Credit pentru procurarea unui imobil pentru afacere (destinat antreprenorilor mici şi firmelor pentru 12 ani), în USD (suma 30.000-150.000 USD);
7. ProAgro, eliberat în timp de 3 zile pentru antreprenorii mici (suma de la 50.000 MDL).

Pe parcursul anului 2010, ÎCS „ProCredit" SA a promovat o politică de majorare a termenului la credite şi a oferit credite în număr de 7.265 pentru întreprinderile din micul business, dintre care 2.186 – pentru agricultură şi 488 – pentru industrie şi comerţ. Pentru facilitarea accesului IMM-urilor la resursele financiare, s-a implementat produse noi de creditare, cum ar fi creditele cu rambursare amânată şi credite pentru investiţii în imobilul utilizat în afaceri.

Activitatea de creditare a ÎCS „ProCredit" SA, pe parcursul perioadei de criză, a demonstrat o dinamică stabilă, concentrându-se asupra calităţii înalte a serviciilor şi administrarea corectă a riscurilor creditare, iar portofoliul de credite brut s-a majorat de trei ori, atingând astfel 395,6 mil. lei la finele lunii decembrie 2009, iar numărul de credite curente a crescut cu 125%.

ÎCS „ProCredit" SA este o instituţie orientată spre dezvoltare, care oferă o gamă largă de servicii şi produse. În activitatea sa de creditare, ea se concentrează asupra întreprinderilor foarte mici, mici şi mijlocii, deoarece aceste afaceri creează cel mai mare număr de locuri de muncă şi au o contribuţie vitală la dezvoltarea economică a ţării. ÎCS „ProCredit" SA pune la dispoziţia clienţilor produse şi servicii bancare în mod responsabil.

Serviciile de creditare pe care le oferă instituţia au ca scop stimularea ramurilor industriale locale care se ocupă de producere şi servicii şi includ acordarea creditelor agricole. Situaţia creditară a ÎCS „ProCredit" SA se prezintă astfel:

experts show that the credit is based on data on the actual situation of the business. Guarantor of loans offers to analyze property movable and immovable, belonging to the client or third person. Repayment schedule is convenient and advantageous and it is possible to postpone repayment and seasonal business records.

The range of credit services to small businesses by "ProCredit" is quite broad. Currently the stock company "ProCredit" offers the following types of loans for small and medium business [4]:

1. Loans with delayed repayment (for the traders and farmers), the MDL, EUR and USD (amount 50,000-10,000 MDL);
2. ProExpress (issued within one day for small entrepreneurs' working capital or fixed), the MDL and EUR (amount up to 100,000 lei);
3. ProRapid (issued within 3 days for small entrepreneurs' working capital or fixed), the MDL and EUR (amount 100,001-500,000 MDL);
4. ProBusiness (issued within 5 days for small entrepreneurs' working capital or fixed), the MDL and EUR (amount 500,001-1,000,000 MDL);
5. ProInvest (issued within 7 days for small entrepreneurs' working capital or fixed), the MDL and EUR (sum of 1,000,000 MDL);
6. Credit for purchase of property for business (for small entrepreneurs' and businesses for 12 years), the USD (amount -150,000 USD 30,000);
7. ProAgro issued within 3 days for small entrepreneurs' (sum of 50,000 MDL).

During 2010 ICS "ProCredit" has promoted a policy of increasing the limit on loans and credits offered in 7,265 small business enterprises, of which 2,186 – Agriculture and 488 – for industry and commerce. To facilitate SME access to financial resources, to implement new lending products such as loans with repayment deferred and credits for investment in property used in business.

Lending activity of FCE "ProCredit" during the crisis showed a stable dynamics, focusing on high quality services and good management of credit risks and the gross loan portfolio increased three times, reaching 395.6 million at the end of December 2009, the number of current loans increased by 125%.

The "ProCredit" is a development-oriented institution, which offers a wide range of services and products. In its work it focuses on lending to very small, small and medium enterprises, as these businesses create the largest number of jobs and a vital contribution to national economic development. The "ProCredit" offers customers banking products and services responsibly.

Credit services offered by the institution designed to stimulate local industries dealing with production and services and include agricultural loans. Credit situation of FCE "ProCredit" is as follows:

Tabelul 1/Table 1

Credite pentru afaceri oferite de ÎCS „ProCredit" SA în anul 2009/
Business credits offered by FCE "ProCredit" in 2009

Indicator	Anul 2009		Diferenţa (mii USD) a.2009/2008/ Difference (Thousands USD) 2009/2008	Diferenţa absolută (%) a.2009/2008/ Absolute difference (%) 2009/2008
	Mii USD/ Thousands USD	Ponderea în total (%)/ Total share (%)		
dintre care /from which:	28,036	88.09	16,694	147.19
C<10000 USD	10,830	34.03	5,023	86.50
10000 USD<C<50000 USD	4,185	13.15	1,536	57.98
50000 USD<C<150000 USD	6,180	19.42	4,499	267.64
C>150000 USD	6,842	21.50	5,636	467.33
Credite pentru agricultură/Agricultural credits	3,791	11.91	2,890	320.75
TOTAL	**31,827**	**100%**	**19,584**	**159.96**

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza rapoartelor anuale a ÎCS „ProCredit" SA pentru anii 2008-2009./Pprepared by author based on annual reports of FCE "ProCredit" for 2008-2009.

"ProCredit Bank" şi-a început activitatea în ianuarie 2008 împreună cu compania financiară "ProCredit". Ele fac parte din liderii de pe piaţa autohtonă în ceea ce priveşte acordarea creditelor întreprinderilor foarte mici, mici şi mijlocii. Volumul portofoliului de credite consolidat de ambele instituţii s-a majorat cu 22,0%, adică 45,3 mil. USD în 2008, iar numărul total de credite a crescut cu 6,1% până la 16.201 mii USD. Banca şi-a lansat activităţile de creditare în ianuarie 2008, iar până la finele anului a debursat 3 295 credite, totalizând 16,8 mil. USD. Valoarea medie a creditului debursat în 2008 a fost de 5.111 USD, ceea ce reflectă misiunea lor de a susţine dezvoltarea afacerilor mici. La 31 decembrie 2008, portofoliul de credite al ProCredit Bank înregistra 2.974 credite cu un volum de 12,3 mil. USD, iar 93,3% din creditele din portofoliu erau pentru sume mai mici de 10.000 USD. [4]

Misiunea primordială a băncii comerciale "ProCredit Bank" şi a ÎCS „ProCredit" SA este de a acorda credite şi de a susţine activitatea şi dezvoltarea micului business, ceea ce se poate remarca din figura 2:

"ProCredit Bank" has started in January 2008 together with "ProCredit" financial company. They are part of local market leaders in terms of very small loans, small and medium enterprises. Consolidated loan portfolio volume of both institutions increased by 22.0% or 45.3 million USD in 2008, while total loans increased by 6.1% to 16,201 dollars. Bank lending was launched in January 2008, and disbursed by the end of 3,295 loans totaling USD 16.8 million. Average loan disbursed in 2008 was 5111 USD, which reflects their mission to support small business development. On December 31, 2008, ProCredit Bank's loan portfolio credit record 2,974 with a volume of 12.3 million and 93.3% of portfolio loans were for amounts less than $ 10,000 [4].

The primary mission of the commercial bank "ProCredit Bank" and FCE "ProCredit" is to provide credit and support activities and small business development, which can be seen in figure 2:

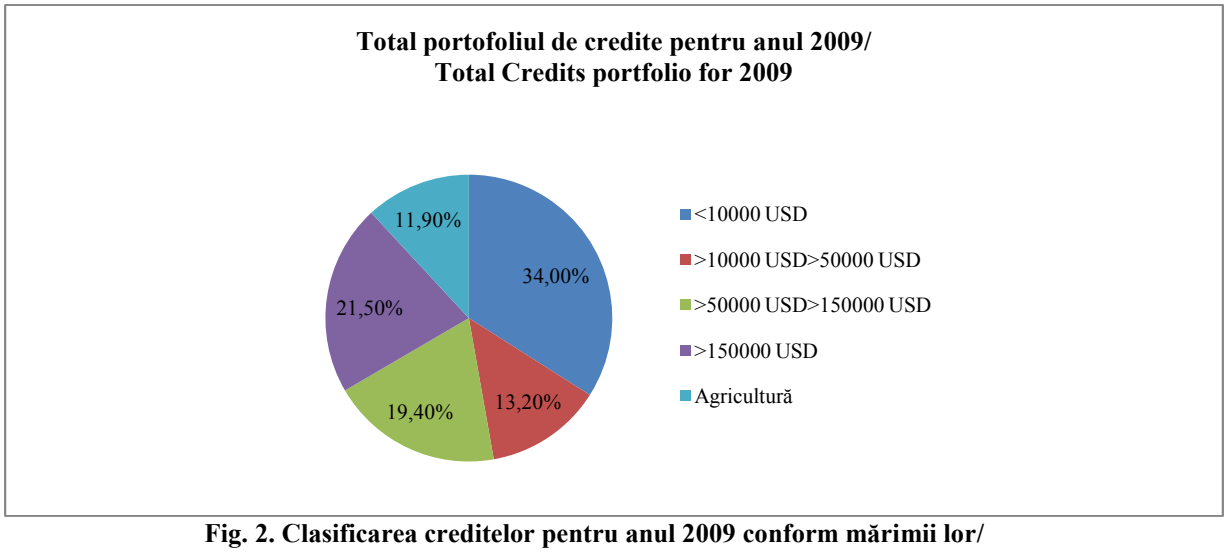


Fig. 2. Clasificarea creditelor pentru anul 2009 conform mărimii lor/
Fig. 2. Classification of credits according to their size in 2009

Sursa/Source: Elaborată de autor în baza Raportului anual a ÎCS „ProCredit" SA./Prepared by author based on the FCE Annual Report "ProCredit".

Pentru societatea analizată, creditele în valoare mai mare de 150000 USD sunt considerate deja credite mari şi ele, de obicei se oferă doar pe termen lung. În anul 2009 segmentul care cuprindea întreprinderile mici s-a majorat cu 139% până la circa 11 mil. USD, constituind 32,5% din portofoliu. Această creştere reflectă eforturile depuse pentru a satisfacerea necesităţile financiare ale clienţilor, care doresc să efectueze investiţii mai mari, dar au nevoie de termene mai lungi şi grafice de rambursare flexibile.

Pe parcursul anului 2010, ÎCS „ProCredit" SA a oferit credite în număr de 7265, dintre care 6357 în lei şi 908 – în valută. Valoarea totală a portofoliului de credite constituind 892,1 mil. lei. O pondere mare în numărul total de credite îl au creditele de consum, care constituie 59% din numărul total de credite acordate de societate (vezi tabelul 2).

For the company analyzed, credits worth more than 150000 USD loans are already considered high and they usually offered only long-term. In 2009 which included small segment increased by 139% to about 11 million USD, representing 32.5% of the portfolio. This increase reflected efforts to meet the financial needs of clients wishing to invest more but require longer terms and flexible repayment schedules.

During 2010 FCE "ProCredit" has provided loans in number 7265, of which 6357 and 908 in domestic currency. Total loan portfolio representing 892.1 million. A large proportion of the total number of credits have consumer loans, which constitute 59% of total loans company (see Table 2).

Tabelul 2/Table 2

Portofoliul de credite a ÎCS „ProCredit" SA pentru anul 2010/
The credits portfolio FCE "ProCredit" for 2010

Credite acordate, inclusiv:/ Credits loaned including:	Sem I		Sem II		Sem III		Sem IV		TOTAL 2010	
	Lei	Valută/ Currency	Lei	Valută/ Currency	Lei	Valută/ Currency	Lei	Valută/ Currency	Lei	Valută/ Currency
Agricultură/ Agriculture	798	5	683	12	386	15	263	24	2130	56
Industrie şi comerţ/ Industry and commerce	63	47	36	54	55	55	102	76	256	232
De consum/ Consumed	1049	81	1091	158	872	157	714	186	3726	582
TOTAL	1926	137	1843	232	1382	232	1206	307	6357	908

Sursa/Source: Elaborată de autor în baza rapoartelor semestriale a ÎCS „ProCredit" SA pentru anul 2010./Prepared by author based on quarterly reports of FCE "ProCredit" for 2010.

ÎM OMF „Microinvest" SRL a apărut pe piaţa de microfinanţare în 2003 şi a fost creată de către Alianţa Microfinanţare Moldova, în calitate de consultant ethnic, şi Fundaţia Soros Moldova, în calitate de fondator unic. Din 28 decembrie 2005 "Microinvest" SRL devine întreprindere mixtă, organizaţie de microfinanţare "Microinvest" SRL (ÎM OMF „Microinvest" SRL) cu un nou asociat – Societe International pour le Development et l'Investissement (SIDI). Din mai 2008, structura capitalului se modifică şi în lista asociaţilor apare BFSE, Oikocredit, SEDF, Richard Driehaus.

Misiunea ÎM OMF „Microinvest" SRL constituie crearea şi dezvoltarea întreprinderilor micro, mici, mijlocii şi cooperativelor de producere, asociaţiilor gospodăriilor ţărăneşti şi promovarea antreprenoriatul prin instrumente de finanţare şi consultanţă în scopul creării locurilor de muncă şi creşterii nivelului de trai al populaţiei, întru stimularea iniţiativei private, dezvoltarea economico-socială, precum şi identificarea şi valorificarea segmentelor neacoperite de serviciile de creditare prin utilizarea unor strategii eficiente de marketing şi ajustarea continuă a produselor şi serviciilor la cerinţele pieţei.

ÎM OMF „Microinvest" SRL a creat metodologia de creditare utilizată de angajaţii companiei, care au ajuns să înţeleagă atât problemele cu care se confruntă afacerile mici, cît şi oportunităţile de care dispun, adaptând tehnologia de

The *"Microinvest" LLC* microfinance market appeared in 2003 and was created by Moldova Microfinance Alliance as technical advisor and Soros Foundation as sole founder. From December 28, 2005 Microinvest Ltd is joint venture, microfinance organization Microinvest Ltd associated with a new International Societe pour l'Investissement et to Development (SIDI). From May 2008 capital structure changes and the list of members is BFSE, Oikocredit, SEDF, Richard Driehaus.

The mission "Microinvest" LLC is the creation and development of micro, small, medium and production cooperatives, associations of peasant farms and promote entrepreneurship by funding instruments and advice to job creation and increasing living standards, fully stimulate the private initiative, economic and social development and identify and use the services of lending segments uncovered by using effective marketing strategies and continuous adjustment of products and services to market requirements.

The "Microinvest" LLC created lending methodology used by employees, who have come to understand both the problems facing small businesses as well as opportunities available, adapting lending technology so as to reflect the realities of the purview thereof.

creditare astfel, încât să reflecte realităţile sferei de activitate ale acestora. Microinvest oferă mai multe categorii de produse financiare [3].

The "Microinvest" offers several categories of financial products [3].

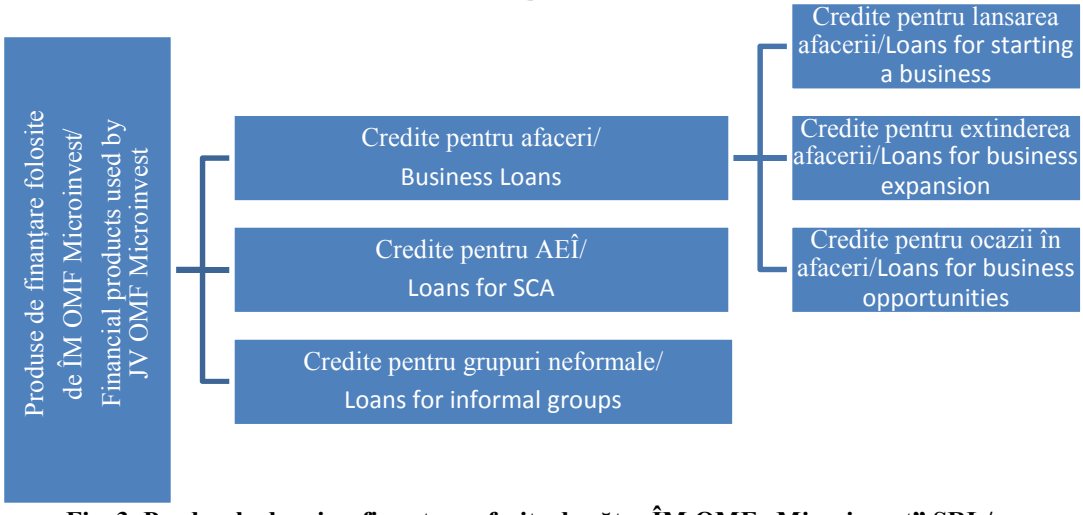


Fig. 3. Produsele de microfinanţare oferite de către ÎM OMF „Microinvest" SRL/
Fig. 3. Microfinance products offered by "Microinvest" LLC
Sursa/Source: Elaborată de autor în baza datelor din rapoartele financiare anuale ale ÎM OMF „Microinvest" SRL./ Pprepared by author based on data from annual financial reports of "Microinvest" LLC.

Unul din produsele promovate de ÎM OMF „Microinvest" SRL este *Capitalul de risc* sau investiţii în capitalul statutar al solicitantului, este un produs inedit pe piaţa de microfinanţare. Aceste servicii sunt prestate antreprenorilor care doresc să-şi iniţieze o nouă afacere, dar nu au îndeajuns resurse proprii. OMF devine acţionarul afacerii noi, iar antreprenorul are posibilitate în decurs de 5 ani să-şi recupereze resursele proprii ale afacerii. După cinci ani, beneficiarul răscumpără capitalul şi rămâne cu întreprinderea în proprietate totală. Respectivele investiţii sunt acordate fără depunere de gaj din partea beneficiarului, însă acesta va achita costul investiţiei din partea de profit acumulată, proporţională cotei deţinute de investitor, dar nu mai mică de 25% anual. ÎM OMF „Microinvest" SRL propune astfel de investiţii antreprenorilor ce activează în industria de prelucrare a produselor agricole, alimentară, uşoară şi de construcţii.

Capitalul de risc are legătură cu finanţarea echitabilă a întreprinderilor cu un potenţial de creştere ridicat în perioada incipientă de dezvoltare. Cererea de capital de risc survine, în general, de la întreprinderile cu potenţial de creştere ridicat, care nu au acces suficient la pieţele de capital, în timp ce oferta de capital de risc vine de la investitori, care sunt gata să îşi asume riscuri mari în schimbul unui câştig potenţial ridicat, aferent sumei investite.

Infrastructura de afaceri nedezvoltată, în combinare cu impenetrabilitatea informaţională şi izolaţia îndelungată de restul lumii, frânează răspândirea şi dezvoltarea acestei forme de finanţare în Republica Moldova. Legislaţia autohtonă nu conţine acte normative ce ar reglementa activitatea fondurilor şi companiilor cu capital de risc.

Concluzii. În fine, putem concluziona, că finanţarea afacerilor mici din partea organizaţiilor de microfinanţare este o componentă cheie a sistemului financiar în contribuirea la dezvoltarea unei pieţe financiare solide în Republica Moldova. Instituţiile de microfinanţare joacă un

One of the products promoted by "Microinvest" LLC is the venture capital or investment capital of the applicant, is a unique product on the market for microfinance. These services are provided to entrepreneurs who want to start a new business, but have not enough own resources. The "Microinvest" LLC is a shareholder in business and the contractor has the option within five years to recover their business resources. After five years, the beneficiary redeems capital and total ownership remains with the undertaking. These investments are granted without collateral deposit from the recipient, but it will pay the investment cost of the accumulated profit, proportionate share of the investor, but not less than 25% annually. The "Microinvest" Ltd. offers investment for such entrepreneurs working in agricultural products processing industry, food, and light construction.

Venture capital financing is related to companies with a fairly high growth during early development. Demand for venture capital usually comes from companies with high growth potential that do not have sufficient access to capital markets, while the supply of venture capital comes from investors who are willing to take risks in return for a potential gain for the amount invested.

Underdeveloped business infrastructure, combined with information impenetrability and long isolation from the world, holding back the spread and development of this funding in Moldova. Local law does not contain laws that would regulate the activity funds and venture capital companies.

Conclusions. Finally, we conclude that small business financing from microfinance organizations is a key component of the financial system in contributing to the development of sound financial markets in Moldova.

rol important în acordarea creditelor micilor afaceri, care, de regulă, sunt considerate neatractive de băncile comerciale din cauza costurilor administrative înalte şi lipsa gajului adecvat. Implementarea şi utilizarea tuturor mecanismelor şi principiilor financiare în activitatea instituţiilor de microfinanţare din Republica Moldova se va solda cu dezvoltarea reţelei instituţionale, va contribui la procesul de capitalizare a acestora, diversificarea produselor financiare oferite întreprinderile mici şi a portofoliului de credite, dezvoltarea şi utilizarea unei game de noi produse financiare şi noilor tehnologii financiare, asigurarea creditării eficiente a sectorului privat, în particular, a întreprinderilor mici.

Microfinance institutions play an important role in small business loans, which are usually considered unattractive for banks due to high administrative costs and lack of adequate collateral. Implementation and use of all mechanisms and financial principles in activity microfinance institutions in Moldova will lead to development of institutional, contribute to the process of their capitalization, diversification of financial products offered to small businesses and credit portfolio, development and use a range of new financial products and financial technologies, ensuring effective lending businesses, particularly small.

Referinţe bibliografice/References

1. Legea cu privire la organizaţiile de microfinanţare, Nr. 280-XV din 22.07.2004//Monitorul Oficial Nr.138-146/737 din 13.08.2004.
2. Legea Asociaţiilor de Economii şi Împrumut, Nr. 139-XVI din 21.06.2007//Monitorul Oficial Nr.112-116/506 din 03.08.2007.
3. http://www.microinvest.md/
4. http://www.procredit.md/
5. www.bis.md
6. http://www.cnpf.md/

Recomandat spre publicare: 06.02.12

PRODUCTIVITATEA MUNCII – INDICATOR CALITATIV DE INFLUENŢĂ A VOLUMULUI DE ACTIVITATE A INTREPRINDERII

***Angela DELIU**, dr., conf. univ., USEM*
***Iulita BÎRCĂ**, cercet. şt. stagiar, IEFS*
***Olga PRODAN**, USEM*
***Aliona DUHLICHER**, drd., UTM*

Recenzent: Valeriu DOGA, dr. hab., prof. univ., IEFS

În articol se dezvăluie esenţa, tipologia, metodica determinării productivităţii muncii pentru fiecare metodă de calculare, şi a contribuţiei ei în modificarea volumului de activitate a întreprinderii.

***Cuvinte cheie**: productivitatea muncii, indicator calitativ, influenţă, întreprindere.*

Introducere. Desfăşurarea oricărei activităţi economice, presupune utilizarea diverşilor factori de producţie şi utilizaţi printr-o combinare utilă, ei trebuie să contribuie la realizarea obiectivelor finale.

Indicatorul de bază în evaluarea contribuţiei factorilor de producţie la realizarea rezultatelor curente ale întreprinderii şi de analiză a utilizării eficiente a factorilor de producţie sau a gradului de generare a veniturilor, de la utilizarea resurselor economice este productivitatea.

Productivitatea exprimă raportul dintre rezultatele obţinute (iniţiale/generale sau finale) şi eforturile depuse – *capacitatea unei întreprinderi de a obţine bunuri economice/producţie* şi se redă prin două forme, ca *productivitatea capitalului uman* şi *productivitatea capitalului materializat*.

Conţinutul de bază. În orice activitate economică un rol de seamă îl are factorul muncă, ce contribuie la combinarea şi transformarea celorlalţi factori de producţie încadraţi în activitatea curentă, în bunuri economice. Astfel, apare necesitatea de-a urmări în ce măsură se utilizează resursele umane ale întreprinderii; de a aprecia activitatea personalului în desfăşurarea activităţii economice curente a întreprinderii.

Unul dintre indicatori de apreciere a rezultatului final a muncii depuse de personalul întreprinderii şi de influenţă asupra modificării nivelului volumului de activitate a întreprinderii este productivitatea muncii, ce reprezintă în esenţă:

- *eficienţa utilizării resurselor umane ale întreprinderii;*
- *capacitatea forţei de muncă de a crea efecte/ utilităţi;*
- *eficienţa, cu care este cheltuită o anumită cantitate de muncă;*
- *rodnicia muncii, rezultatul ei.*

Respectiv, în baza productivităţii muncii se compară rezultatele cantitative generale ale întreprinderii (volumul şi valoarea producţiei fabricate) şi resursele umane (personalul) sau cheltuielile de muncă ale întreprinderii, în baza cărora se analizează rezultatul utilizării personalului, se urmăreşte nivelul înzestrării tehnice a întreprinderii; gradul de integrare a întreprinderii în sistemul pieţei interne şi

LABOR PRODUCTIVITY – QUALITATIVE INDICATOR OF INFLUENCE ON THE COMPANY'S ACTIVITY VOLUME

Angela DELIU, PhD, assoc. professor, USEM
Iulita BIRCA, scientific researcher intern, IEFS
Olga PRODAN, USEM
Aliona DUHLICHER, PhD stududent, UTM

Reviewer: Valeriu DOGA, PhD, Professor, IEFS

The article reveals the essence, typology, the method of determining the labor productivity for every method of calculation, and its contribution in modifying the volume of company's activity.

***Key words:** labor productivity, qualitative indicator, influence, company.*

Introduction. Realization of every economic activity implies the usage of different factors of production and used through a necessary combination, they must contribute to the achievement of the final objectives.

Productivity represents the main indicator for evaluation of the contribution of factors of production to the achievement of the company's current results and analysis of the efficient use of factors of production or the level of income generation, from the usage of economic resources.

Productivity represents the relation between the obtained results (initial/general or final) and the made efforts – *the capacity of a company to obtain economic goods/production* and there is presented through two forms as: *productivity of the human capital and productivity of the materialized capital.*

The basic content. The labor factor has an important role in every economic activity; it contributes to the combination and transformation of the other factors of production involved in the current activity. So, there appears the necessity to follow how the human resources of a company are being used; to appreciate the personal's activity in the realization of the current economic activity of a company.

Labor productivity is one of the main indicators of appreciation of the final result of the labor made by the company's staff and of influence on the modification of the level of company's activity volume. It represents:

- *the efficiency of use of the human resources of a company;*
- *the capacity of the labor force to create effects/utilities;*
- *efficiency that implies spending of a certain quantity of labor;*
- *fruitfulness of the work.*

In such a case, on the base of labor productivity, there are compared quantitative general results of company (volume and value of the made production) and human resources (staff) or labor expenditures of a company, on which base there is analyzed the result of staff usage, there is observed the level of technical equipment of a company;

internaționale; competența şi flexibilitatea conducerii întreprinderii; nivelul de calificare şi măiestrie a angajaților, şi contribuția resurselor umane la modificarea nivelului volumului de activitate a întreprinderii (vezi tabelul 3).

Deci, după cum observăm, rolul productivității muncii, a calculării ei este de a urmări utilizarea resurselor umane ale întreprinderii, care se exprimă prin cantitatea de producție obținută de un anumit volum de resursele umane într-o anumită perioadă de timp → an, zi, oră. Trebuie de menționat că în practica economică, resursele de muncă pot fi identificate cu cheltuielile de timp, cu cheltuielile de timp de muncă, cu cantitatea de muncă; cu timpul consumat, cu cheltuielile de muncă şi în funcție de modul lor de exprimare, cheltuielile de muncă (Ch_m) pot fi exprimate:

- prin consumul de timp exprimat în oameni;
- prin consumul de timp – în om-zile
- prin consumul de timp – în om-ore.

În aşa fel, o altă semnificație a cunoaşterii productivității muncii constă în permiterea analizei timpului consumat în cadrul întreprinderii.

Pentru a putea caracteriza nivelul productivității muncii în cadrul activității economice, trebuie de cunoscut că utilizarea personalului întreprinderii poate fi analizată atât

- ♦ *în funcție de capacitatea de crea o anumită cantitate de bunuri cu o unitate timp într-o anumită perioadă de timp, cît* şi
- ♦ *în funcție de capacitatea de a crea un bun cu o anumită cantitate de timp, de cheltuieli de muncă într-o anumită perioadă de timp,*

şi de aceea putem identifica doi indicatori de bază, ce în integritate caracterizează utilizarea personalului întreprinderii. Respectiv,

– *prima dependență caracterizează utilizarea personalului după producere, unde utilizarea dată se va analiza cu ajutorul indicatorului – productivitatea muncii după producere* – W_p

– indicator direct al productivității muncii, ce se determină ca raportul între volumul producției şi cheltuielile de muncă efectuate şi criteriul de eficiență a acestui indicator, constă în creşterea lui cu fiecare perioadă curentă, față de perioada precedentă şi lămurirea în esență economică exprimă cantitatea de producție obținută cu o unitate de timp;

- *a doua dependență caracterizează utilizarea personalului după manoperă, unde utilizarea dată se va analiza cu ajutorul indicatorului – productivitatea muncii după manoperă* – W_m

– indicator indirect al productivității muncii, ce se determină ca raportul dintre cheltuielile de muncă efectuate şi volumul producției şi criteriul de eficiență a acestui indicator, constă în reducerea lui la fiecare perioadă curentă, față de perioada precedentă, desigur în maniera utilă şi lămurirea în esență economică exprimă cheltuielile de muncă necesare pentru obținerea unei unități de producție.

După cum cunoaştem, *rezultatele cantitative a întreprinderii se evaluează cu ajutorul indicatorilor naturali şi valorici*, şi în funcție de acest moment, volumul producției fabricate obținut cu o anumită cantitate de muncă poate fi exprimat în unități fizice şi în unități valorice. În funcție de această dependență şi aceste criterii, determinarea nivelului

the level of integration of the company in the system of domestic and international markets; competencies and flexibility of the leaders of the company; the level of qualification and skill of the employees and contribution of the human resources at modifying the level of company's activity volume (see Table 3).

So, as we observe, the role of labor productivity, of its calculation is to follow the use of company's human resources, which are expressed through the quantity of the obtained production by a certain volume of human resources in a certain period of time – year, day, hour. It is worth to mention that in the economic practice, labor resources can be identified with the time expenditures, with the labor quantity and according to their way of expression, labor expenditures (Ch_m) can be expressed:

- the use of time expressed in people;
- the use of time – in man-days
- the use of time – in man-hours.

In this way, another meaning of knowledge of labor productivity consists in allowing the analysis of the spent time in the company.

In order to describe the labor productivity in the economic activity, it is worth to known that the use of the company's staff can be analyzed both

- ♦ *depending on the ability to create a certain amount of goods with a unit of time in a certain period of time,* and
- ♦ *depending on the ability to create a good with a certain amount of time, labor costs in a given period of time,*

and therefore we can identify two basic indicators that characterize the use of the company's workforce. Respectively,

- *the first dependence characterizes the use of staff by the production, where the given use will be analyzed with the indicator – labor productivity after production* – W_p

– direct indicator of labor productivity, which is determined as the ratio between the output of production and costs of the performed work and the criterion of efficiency of this indicator, consists in its increase in each current period, to the previous period and the explanation in the economic substance expresses the amount of production obtained with a unit of time;

- *the second dependence characterizes use the staff after the manpower, where the given use will be analyzed using the indicator – labor productivity after manpower* – W_m

– a direct indicator of the labor productivity, which is determined as the ratio between the expenses of the performed work and the volume of production and efficiency criteria of this indicator is to its diminish at each current period, to the previous period, of course in an useful manner and clarifying in an economic way expresses the necessary economic costs to obtain a unit of production.

As we know, *the quantitative results of a company are assessed using natural and value indicators*, and depending on this moment, the volume of the obtained manufactured products with a certain amount of work can

productivităţii muncii se efectuează prin trei metode de calculare în baza a două criterii:

I. dacă volumul de producţie este exprimat în mărimi valorice, atunci productivitatea muncii se calculează prin:

1. metoda valorică (vezi tabelul 1):

$$\mathbf{W_t = PF_t\ (PV_t)\ /\ Ch_{mt}}, \text{ unde}$$

W_t indică productivitatea muncii în expresie valorică a unui lucrător sau muncitor de bază pentru un anumit an curent „T_t”, lei/om;

PF_t (PV_t) – valoarea producţiei fabricată în preţuri comparabile sau curente (producţia vândută), unităţi monetare, lei;

Ch_{mt} – cheltuielile de muncă a anului curent „T_t”, persoane (lucrători sau muncitori de bază); om-zi; om-ore.

Pentru înţelegerea fenomenului dat propunem un exemplu (date convenţionale), în care se va arăta metodica determinării nivelului productivităţii muncii (vezi tab. 1, 2).

II. dacă volumul de producţie este exprimat în mărimi fizice, atunci productivitatea muncii se calculează prin două metode:

2. metoda naturală (natural-convenţională) (vezi tabelul 2)***:***

$$\mathbf{W_{it} = Q_{it}\ /\ Ch_{mit}}, \text{ unde}$$

W_{it} indică productivitatea muncii în expresie naturală/natural-convenţională a unui muncitor de bază a unui anumit an curent „T_t” şi pentru un anumit moment de timp →

24h – zi, 1h – oră, an, unitatea de măsură – u.p./om;

Q_{it} – cantitatea de producţie în expresie naturală/natural-convenţională a tipului de producţie „i” (a produsului, serviciului) fabricată într-o anumit moment de timp în anul „T_t”, u.p.;

Ch_{mit} – cheltuielile de muncă pentru fabricarea tipului „i” de producţie, persoane, om-h, om-zi.

3. metoda de muncă (manoperă) (vezi tab. 2)***:***

$$\mathbf{W_{it} = Ch_{mit}\ /\ Q_{it}}, \text{ unde}$$

W_{it} – productivitatea muncii în expresie de manoperă sau manopera fabricării producţiei „i”, om-ore/u.p, om-zi/u.p.;

Ch_{mit} – cheltuielile de muncă pentru fabricarea tipului „i” de producţie, oameni, om-ore, om-zi.

Q_{it} – volumul fizic a producţiei „i”, u. p.

Este de menţionat, că cea mai răspândită metodă de calculare a nivelului productivităţii muncii este metoda valorică, deoarece ea generalizează toată activitatea economică (vezi tab. 3). Însă, în funcţie de implementările tehnico-tehnologice, unde momentul este alegerea variantei optime, care în esenţă economică trebuie să dispună de nivelul cel mai mic de cheltuieli, metoda optimă este şi trebuie primită metoda de muncă, deoarece acest indicator caracterizează nivelul cheltuielilor de timp la obţinerea unei unităţi de producţie.

După cum vedem, cunoaşterea productivităţii muncii, permite de-a urmări factorii de bază ce influenţează capacitatea resurselor de muncă de a crea efecte utile, ce influenţează nivelul progresivităţii întreprinderii, adică reducerea volumelor de producţie va conduce la reducerea productivităţii muncii; la fabricarea producţiei cu un volum mai mare de cheltuieli de muncă.

be expressed in physical and value units. Based on this dependency and these criteria, determination of the level of labor productivity is performed by three methods of calculation based on two criteria:

I. if the output value is expressed in magnitudes, then labor productivity is calculated by:

1. value method (see table 1):

$$\mathbf{W_t = PF_t\ (PV_t)\ /\ Ch_{mt}}, \text{ where}$$

W_t indicates the labor productivity in a valuable expression of a worker in a given year „T_t”, lei/person;

PF_t (PV_t) – value of production in comparable or current prices (the sold production), monetary units, lei;

Ch_{mt} – labor costs this year „T_t”, people (workers or basic workers) man-day; man-hours.

In order to understand this phenomenon we propose an example (conventional data), which will show the method of determining the level of labor productivity (see table 1, 2).

II. if the production output is expressed in physical quantities, then labor productivity is calculated by two methods:

2. natural method (natural-conventional) (see table 2):

$$\mathbf{W_{it} = Q_{it}\ /\ Ch_{mit}}, \text{ where}$$

W_{it} shows the labor productivity in a natural/natural-conventional way of a basic worker of a certain current year „T_t” and for a certain time →

24 hours – day, 1 hour – hour, year, unit of measure – p.u./man;

Q_{it} – the amount of production in natural/natural-conventional way of the type of production „i” (of a product, service) made in a given period of time in „T_t”, p. u.;

Ch_{mit} – labor costs for manufacturing the type „i” of production, people, man-hours, man-days.

3. method of work (manpower) (see table 2):

$$\mathbf{W_{it} = Ch_{mit}\ /\ Q_{it}}, \text{ where}$$

W_{it} – labor productivity in terms of manpower or the manpower of manufacturing production „i”, person-hours/u.p., person-day/ p. u.;

Ch_{mit} – labor costs for manufacturing the type „i” of production, people, man-hours, man-days.

Q_{it} – physical volume of production „i”, p. u.

It should be noted that the most common method of calculating the level of labor productivity is the value method, because it generalizes all the economic activity (see table 3). However, depending on technical and technological implementations, where the issue is the optimal choice, which economically must have the lowest level of expenditures, the optimal method is and has to be the method of work, as this indicator characterizes the expense of time to obtain a production unit.

As we see, knowledge productivity, allow the track of the basic factors that influence the capacity of the work resources to create useful effects that influence the level of company's progress, ie reducing the production volumes will reduce labor productivity; at the manufacturing of the output with a greater volume of labor costs.

Şi modificarea eficientă a acestui indicator în dinamică este creşterea lui – privind producerea şi reducerea lui – privind manopera, cu fiecare perioadă curentă faţă de perioada precedentă. În aşa măsură se asigură eficienţa activităţii economice.

Concluzii. Deci, utilizarea efectivă a resurselor umane contribuie la creşterea rezultatelor atinse şi respectiv, reiese că direcţia principală de asigurare a eficienţei desfăşurării activităţii economice este utilizarea raţională a resurselor economice, inclusiv umane. Şi, necesitatea cunoaşterii esenţei şi primirea productivităţii muncii ca indicator de eficienţă este necesară oricărui agent economic, deoarece prin asigurarea productivităţii muncii se contribuie la creşterea progresivităţii întreprinderii, se contribuie la asigurarea competitivităţii producţiei şi întreprinderii, la creşterea economică.

And, the effective change in the dynamics of this indicator is its growth – regarding its production and diminishes – of the manpower, with each current period to the previous period. In such a way the efficiency of the economic activity is being ensured.

Conclusions. So, the effective use of human resources contributes to the increase of the achieved results, respectively, we can see that the main direction to ensure the efficiency of the business is the rational use of the economic resources, including the human ones. And the need to know the essence and receiving labor productivity as an indicator of efficiency is necessary for any economic agent, because by providing labor productivity there is a contribution to the increase of the company's progress, contribution to ensure the production and business competitiveness, economic growth.

Tabelul 1/Table 1

Productivitatea muncii în expresie valorică la întreprinderea „X" pe perioada T_1-T_t / Labor productivity in the value expression at the company „X" for the period T_1-T_t

Indicatorii / Indicators			U. m. / M. u.	Anul / Year		Abaterea / Deviation, ±	
				precedent / previous	curent / current	absolută / absolute	relativă / relative, %
0			1	2	3	4 = 3 - 2	5 = 4 / 2 * 100%
1.	Valoarea producţiei fabricate pe an / Value of production per year	PF_t	mii lei / thousand lei	5428,4	6776,4	+1347,98	+24,83
2.	Valoarea producţiei fabricate pe zi / Value of production per day	PF_{24h}	mii lei/zi / thd. lei/day	21,456	26,784	+5,328	+24,83
3.	Valoarea producţiei fabricate pe oră / Value of production per hour	PF_h	mii lei/h / thd. lei/h	2,880	3,456	+0,576	+20,00
4.	Personalul mediu de scriptic de lucrători / Average sctriptic staff employees	P_{St}	persoane / person	43	45	+2	+4,65
5.	Personalul efectiv de muncitori de bază / Actual core staff workers	P_{et}	persoane / person	30	33	+3	+10,00
6.	***Nivelul productivităţii muncii / Level of labor productivity:***	W_t					
6.1.	⇒ ***anual/ per year:*** *- a unui lucrător / of 1 worker*	W_{plt}	mii lei/om / thd. lei/pers.	***126,2***	***150,6*** = 6776,4 / 45	***+24,3***	***+19,3***
	- a unui muncitor de bază / of 1 core worker	W_{pmt}	mii lei/om / thd. lei/pers.	***180,9***	***333,7*** = 6776,4 / 33	***+24,4***	***+13,5***
6.2.	⇒ ***zilnic / per day:*** ♦ *a unui lucrător / of 1 worker*	W_{plt}	lei/om / lei/person	***499,0***	***595,2*** = 26,784 / 45	***+96,2***	***+19,3***
6.3.	⇒ ***orar / per hour:*** ♦ *a unui lucrător / of 1 worker*	W_{plt}	lei/om / lei/ person	***67,0***	***76,8*** = 3,456 / 45	***+9,8***	***+14,7***

Tabelul 2 / Table 2

Productivitatea muncii în expresie naturală la întreprinderea „X" pe anii T_1-T_t /
Labor productivity in the natural expression at the company „X" for the years T_1-T_t

Indicatorii / Indicators			U. m. / M. u.	Anul / Year		Abaterea / Deviation, ±	
				precedent / previous	curent / current	absolută / absolute	relativă / relative, %
0			1	2	3	4 = 3 - 2	5 = 4 / 2 *100
1.	Volumul producției „i" fabricate pe an / Volume of production „i" per year	Q_{it}	u. p. / p.u.	2261,82	2823,48	+61,7	+24,83
2.	Volumul producției fabricate pe zi / Volume of production per day	Q_{i24h}	u. p./z / p.u./d	8,94	11,16	+2,2	+24,83
3.	Volumul producției fabricate pe oră / Volume of production per hour	Q_{ih}	u. p./h / p.u./h	1,20	1,44	+0,2	+20,00
4.	Personalul efectiv de muncitori de bază / Actual core staff workers	P_{et}	persoane / person	30	33	+3,0	+10,00
5.	Fondul nominal al unui muncitor / Nominal fund of 1 worker	F_{nt}	zile / days	253	253	0,0	0,00
6.	Durata medie a unei zile de lucru / Average length of 1 work day	D_{24h}	ore-h/hours	7,45	7,75	+0,3	+4,03
7.	***Productivitatea muncii / Labor productivity (W_t):***						
7.1.	***- a unui muncitor după producere / of 1 worker after production (W_{mp})***						
	♦ anuală / per year	W_{pa}	u. p./om / p.u./pers.	*75,4*	*85,6* = 2823,48 / 33	*+10,166*	*+13,48*
	♦ zilnică / per day	W_{pz}	u. p./om-zi / p.u./ man-d	*0,298*	*0,338* = 2823,48 / (365*20)	*+0,040*	*+13,48*
	♦ orară / per hour	W_{ph}	u. p./om-h / p.u./ man-h	*0,040*	*0,044* = 2823,48 / (365*20*7,75)	*+0,004*	*+9,09*
7.2.	***- după manoperă / after manpower***	W_{mt}					
	♦ anuală / per year	W_{ma}	om/u.p. / man/p.u.	*25.0*	*22,9* = 1 / 0,044	*-2,083*	*-8,33*
	♦ zilnică / per day	W_{mz}	om-zi/u.p. / man-day/p.u.	*3,356*	*2,957* = 1 / 0,338	*-0,399*	*-11,88*
	♦ orară / per hour	W_{mh}	om-h/u.p. / man-h/p.u.	*0,013*	*0,012* = 1 / 85,6	*-0,002*	*-11,88*

Tabelul 3 / Table 3

Contribuția resurselor umane la modificarea volumului de activitate a firmei „X" pe T_1-T_t /
The contribution of the human resources at modifying activity volume the company's „X" in terms of T_1-T_t

Indicatorii / Indicators			U. m. / M. u.	Anul / Year		Abaterea / Deviation, ±
				precedent / previous	curent / current	absolută/ absolute
0			1	2	3	4 = 3 - 2
1.	Valoarea producției / Value of production „i"	PF_{it}	mii lei/thd.lei	5428,4	6776,4	*+1347,98*
2.	Personalul mediu de scriptic de lucrători / Average sctriptic staff employees	P_{St}	persoane / person	43	45	*+2,0*
3.	Productivitatea muncii (W) a unui lucrător / Labor productivity (W) of 1 worker	W_t	mii lei/om / thd.lei/pers.	126,2	150,6	*+24,3*
4.	Contribuția numărului de personal asupra modificării volumului de fabricare / Contribution of the amount of people on the output volume modification	$\Delta PF_{Ps} = \Delta P_{St/t-1} * W_{t-1}$	mii lei / thd. lei	-	-	***+252,48*** = (+2,0) * 126,2
5.	Contribuția nivelului W asupra modificării volumului de fabricare / Contribution of the W level on the output volume modification	$\Delta PF_W = \Delta W_{t/t-1} * P_{St}$	mii lei / thd. lei	-	-	***+1095,50*** = (+24,3) * 45
6.	Contribuția utilizării resurselor umane asupra modificării volumului de fabricare a producției / Contribution of the human resources usage on the output volume modification	$\Delta PF_T = \Delta PF_{Ps} + \Delta PF_W$	mii lei / thd. lei	-	-	***+1347,98*** = (+252,482) + (+1095,50)

Notă: *Prelucrat de autori în baza datelor convenționale.*

Referințe bibliografice/References

1. Ciornăi N., Blaj I. Economia firmelor contemporane. Chișinău, 2003, p. 371.

Recomandat spre publicare: 07.02.12

CARACTERISTICI ALE COMERŢULUI INTERNAŢIONAL AL ROMÂNIEI

Radu ROŞCĂNEANU, drd., România
Marian JIANU, drd., România
Traian COLŢEA, drd., România
Virgil GHERGHINA, drd., România

Recenzent: Petru ROŞCA, dr. hab., ULIM

Exporturile FOB, în perioada 1.I-30.VI.2011, au constituit 92105,1 milioane de lei (RON) (22028,6 milioane de euro). Comparativ cu perioada 1.I-30.VI.2010, exporturile au crescut cu 29,3% la valori exprimate în lei (28,3% – la valori exprimate în euro). Diferenţa dintre dinamica exporturilor estimată în lei şi cea în euro este datorată fluctuaţiei cursului monedei naţionale faţă de euro din perioadele analizate, comparativ cu perioada corespunzătoare din anul precedent. În structura exporturilor, şase secţiuni din Nomenclatorul Combinat deţin 75,4% din totalul exporturilor.

Cuvinte cheie: *economie, comerţ exterior.*

Introducere. Comerţul exterior deţine un rol important în asigurarea economiei naţionale cu materie primă, combustibil şi energie, utilizarea completă şi intensivă a capacităţii de producţie, precum şi sporirea competitivităţii mărfurilor unei ţări pe pieţele externe, deci pentru dezvoltarea economică a ţării, în general. Aderarea României la Spaţiul Economic European a implicat o serie de schimbări în comerţul extern al ţării, astfel UE consolidându-şi rolul de partener comercial principal al României.

Conţinutul de bază. Orientarea geografică a comerţului exterior indică concentrarea acestuia către Uniunea Europeană, care în anul 2005 a deţinut o pondere de 64,9% (67,6% la export şi 62,2% la import). În prezent, constatăm aceeaşi tendinţă de cooperare economică, 72% din exportul românesc revenind ţărilor din UE.

Desemnând iniţial o evoluţie ascendentă (vezi figura 1), în perioada crizei economice mondiale (anul 2009), economia României a fost afectată esenţial, implicit şi comerţul exterior, acest fapt având drept consecinţă pierderea a 7 mii de exportatori.

FEATURES OF THE ROMANIA INTERNATIONAL TRADE

Radu ROŞCĂNEANU, PhD student, Romania
Marian JIANU, PhD student, Romania
Traian CORNER, PhD student, Romania
Virgil GHERGHINA, PhD student, Romania

Reviewer: Petru ROŞCA, PhD, ULIM

FOB exports during the period 1.I-30.VI 2011, amounted to 92105.1 million lei (22028.6 million euro). Compared with the period 1.I-30.VI 2010, exports increased with 29.3% at values expressed in lei (28.3% at values expressed in euro). The difference between exports dynamics based on values expressed in lei and that based on values expressed in euro is a consequence of the variation of the national currency against the euro in the analyzed period in comparison with the corresponding period of previous year. In the structure of exports, six sections of the Combined Nomenclature hold 75.4% of total exports.

Key words: *economy, foreign trade.*

Introduction. Foreign trade plays an important role in providing national economy with raw materials, fuel and energy, full and intensive production capacity and enhancing the competi tiveness of a country's goods in foreign markets, so the country's economic development in general. Romania join the European Economic Area involved a series of changes in foreign trade of the country, strengthening its role as EU of Romania's main trading partner.

The basic content. Geographical distribution of foreign trade indicates its concentration by the European Union, which in 2005 held a 64.9% share (67.6% and 62.2% of export to import). Today, we see the trend of economic cooperation, returning 72% of Romanian exports of EU countries.

Initially designating an upward trend (see Figure 1), during economic crisis (2009) Romania's economy was affected essentially by default and foreign trade, this resulting in the loss of 7000 of exporters.

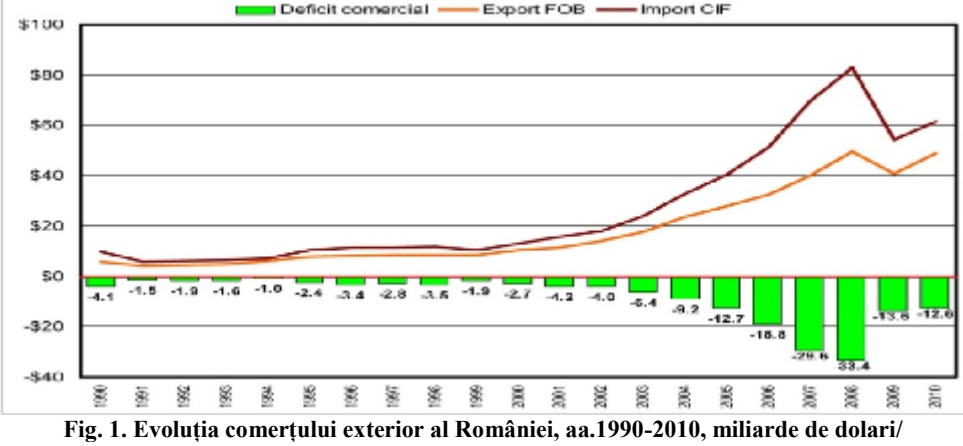


Fig. 1. Evoluţia comerţului exterior al României, aa.1990-2010, miliarde de dolari/
Fig. 1. Romania's foreign trade, aa.1990-2010, billions of dollars
Sursa/Source: http://businessday.ro/03/2011/comertul-exterior-intre-1960-si-2010-cand-a-inregistrat-romania-ultima-data-un-excedent-comercial/

În anul 2011, s-a atestat o creştere a volumului exportului. Redresarea situaţiei în anul 2011, după valul crizei mondiale, s-a datorat Băncii Naţionale, care a depus eforturi considerabile pentru stabilizarea cursului valutar, care, de remarcat, prin stabilitatea sa a devenit suportul principal în exportul ţării, astfel încât exportul să atingă nivelul de până la criza economică.

Efectuând o analiză detaliată a comerţului extern românesc, constatăm, că în anul 2011, exporturile (FOB) au atins valoarea de 92105,1 milioane RON (22028,6 milioane de euro). Comparativ cu anul 2010, volumul exporturilor s-a majorat valoric în lei cu 29,3%, iar în euro – cu 28,3%, acest decalaj dintre dinamica estimată în lei şi în euro fiind datorat fluctuaţiei cursului leului românesc faţă de euro din perioadele analizate.

Această creştere din 2011 s-a soldat cu unele modificări în structura exporturilor, din care 75,4% sunt deţinute de 6 domenii (vezi tabelul 1).

In 2011 an increase in export volume was registered. Solvine the situation in 2011, after the wave of the global crisis was due to the National Bank, which has made considerable efforts to stabilize the exchange rate, which, notably, the stability has become the main support in the country's exports so that exports to reach the level of the economic crisis.

Performing a detailed analysis of the Romanian foreign trade, we find that in 2011, exports (FOB) amounted to 92.1051 billion RON (22028, 6 billion euro). Compared with 2010, exports increased by 29.3% in value in RON and the EURO – by 28.3%, the gap between estimated growth in domestic and euro rate fluctuations is due to the Romanian RON against the euro in the period analyzed.

This increase in 2011 resulted in some changes in the structure of exports, of which 75.4% are held by six domains (see Table 1).

Tabelul 1/Table 1

Structura exporturilor (FOB) ale României, ianuarie-iunie 2011/
Exports (FOB) in Romania, January-June 2011

SECŢIUNEA/SECTION *		**Exporturi (FOB)** /Exports (FOB)				
		Valoarea, mil. RON/ Value, million RON	Valoarea, mil. EUR/ Value, million EUR	Ponderea în totalul exporturilor, %/ Countries share in total exports, %	în % faţă de ianuarie-iunie 2010/ as% of January-June 2010	
					la valori exprimate în RON /The values expressed in RON	la valori exprimate în EUR/ The values expressed in EUR
XVI	Maşini şi dispozitive mecanice; maşini, aparate şi echipamente electrice; aparate de înregistrat sau de reprodus sunetul şi imaginile/Machinery and mechanical machinery and equipment, sound recorders and reproducers, television image and sound	25519,1	6104,0	27,7	133,5	132,5
XVII	Mijloace şi materiale de transport/ Vehicles and transport	13489,7	3225,3	14,6	113,4	112,6
XV	Metale comune şi articole din acestea/ Base metals and articles thereof	11565,0	2765,6	12,6	135,4	134,2
XI	Materiale textile şi articole din acestea/ Textiles and textile articles	7293,6	1744,4	7,9	117,2	116,4
V	Produse minerale/ Mineral products	6283,9	1501,9	6,8	137,8	136,5
VII	Materiale plastice, cauciuc şi articole din acestea/ Plastics, rubber and articles thereof	5305,8	1269,7	5,8	144,5	143,4

Notă/Note: * – din Nomenclatorul Combinat/from Combined Nomenclature.
Sursa/Source: http://businessday.ro/03/2011/comertul-exterior.

Structura, prezentată în tabelul 1, relevă întâietatea (vezi figura 2), ca volum şi pondere, a exporturilor de maşini şi dispozitive mecanice; maşini, aparate şi echipamente electrice, aparate de înregistrat sau de reprodus sunetul şi imaginile, care au cotat 27,7% din totalul exporturilor din prima jumătate a anului 2011, înregistrând o creştere de 33,5% la valori exprimate în RON (32,5% – la valori exprimate în euro) faţă

The structure shown in Table 1, reveals the primacy (see Figure 2) as volume and share of exports of machinery and mechanical machinery; machiner, electric devices and equipments, sound and image recorders and reproducers, which rated 27.7% of total exports in the first half of 2011, an increase of 33.5% at values expressed in RON (32.5% – the values

de aceeaşi perioadă a a.2010. Această poziţie a fost asigurată în proporţie majoritară de 67,4% de capitolul „Maşini, aparate şi echipamente electrice şi părţi ale acestora”, care a constituit 18,7% din totalul exporturilor ţării.

Poziţia a doua revine secţiunii „Mijloace şi materiale de transport” cu 14,6% din totalul exporturilor, pondere datorată exporturilor de automobile, tractoare şi alte vehicule terestre (12,5% din totalul exporturilor şi 85,5% – din totalul exporturilor secţiunii).

Înregistrând majorare faţă de aceeaşi perioadă a anului 2010 cu 35,4% la valori exprimate în lei (34,2% la valori exprimate în euro), în trimestrul I-i şi al II-lea al a.2011, exporturile de metale comune şi articole din acestea au fost plasate ca pondere pe a treia treaptă în structura exporturilor, poziţie asigurată de ponderea importantă în totalul exporturilor a celor înregistrate la capitolele „Fontă, fier şi oţel” – de 5,9% (echivalent a 46,8% din totalul exporturilor secţiunii) şi „Produse din fontă, fier sau oţel ”de 3,2% (sau 25,4% din totalul exporturilor secţiunii).

A patra poziţie în acest clasament este deţinută de exporturile de materiale textile şi articole din acestea, care au înregistrat în primele 6 luni ale a.2011 o majorare la valori exprimate în lei de 17,2% (16,4% – la valori exprimate în euro) în perioada ianuarie-iunie 2011 faţă de perioada similară a a.2010, la care fapt a contribuit volumul exporturilor de articole de îmbrăcăminte şi accesorii, altele decât tricotate sau croşetate, reprezentând 50,3% din totalul exporturilor secţiunii şi 4,0% din totalul exporturilor.

De asemenea o cifră importantă au înregistrat exporturile de îmbrăcăminte şi accesorii de îmbrăcăminte tricotate sau croşetate – 21,0% din totalul exporturilor din această secţiune şi 1,7% din totalul exporturilor din perioada investigată.

expressed in euro) over the same period a.2010. This position was secured for the most by 67.4% by the chapter "Electrical machinery and equipment and parts thereof", which constituted 18.7% of the total exports of the country.

On the second position is the section "Vehicles and Transport" with 14.6% of total exports, exports due share of cars, tractors and other road vehicles (12.5% of total exports and 85.5% – of total exports section).

Recording an increase over the same period of 2010 to 35.4% at values expressed in RON (34.2% at values expressed in euro), in the first and the second quarter of 2011 year, exports of base metals and articles made of these were placed as a share in the third step on the structure of exports, the share provided important position in total exports of those registered in the following "iron and steel" – 5.9% (equivalent to 46.8% of total exports section) and "products of iron or steel" of 3.2% (or 25.4% of total exports section).

The fourth position in the ranking is owned by exports of textile materials and articles that have registered in the first six months of a.2011 an increase of values expressed in RON of 17.2% (16.4% – the values expressed euro) in January-June of 2011 to the same period a.2010, which has helped exports of garments and accessories, not knitted or crocheted, representing 50.3% of total exports section and 4.0% of total exports.

Also an important share was recorded by the exports of apparel and clothing accessories, knitted or crocheted – 21.0% of total exports in this section and 1.7% of total exports in the period investigated.

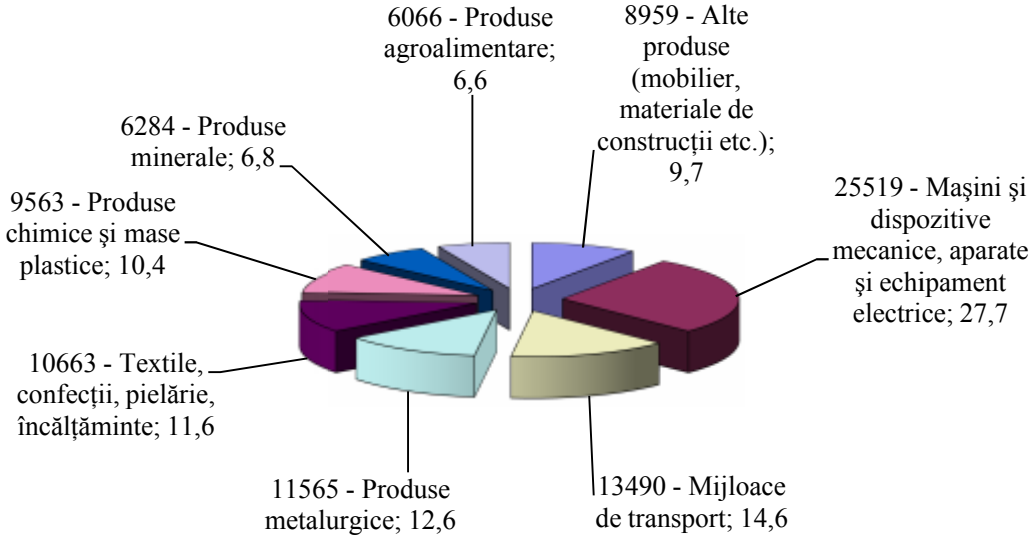


Fig. 2. Structura exporturilor României (FOB) pe principatele grupe de mărfuri, ianuarie-iunie 2011, mil. RON/
Fig. 2. The structure of Romanian exports (FOB) main groups of goods, January-June 2011, millions of RON
Notă/Note: Total exporturi (FOB) – 92105 milioane de RON./Total exports (fob) – 92105 billion RON.
Sursa/Source: http://businessday.ro/03/2011/comertul-exterior.

Cele patru poziţii sus-numite, în cadrul structurii generale a exporturilor, au fost succedate de secţiunile: „Produse minerale” cu o pondere de 6,8% în totalul exporturilor, în cadrul căreia exporturile de produse petroliere (benzine, motorină, uleiuri) constituie 96,3%, reprezentând 6,6% din totalul exporturilor, precum şi de „Materiale plastice, cauciuc şi articole din acestea” cu o pondere de 5,8% în totalul exporturilor, înregistrate în perioada luată în vizor.

Generalizând analiza expusă anterior şi luând în calcul datele tabelului 1 privind evoluţia exporturilor pe secţiuni ale Nomenclatorul Combinat (NC) din perioada ianuarie-iunie 2011 faţă de aceeaşi perioadă a a.2010, conchidem, că principalele schimbări structurale au survenit în secţiunile: “Maşini şi dispozitive mecanice; maşini, aparate şi echipamente electrice; aparate de înregistrat sau de reprodus sunetul şi imaginile” şi “Materiale plastice, cauciuc şi articole din acestea”, care au înregisrat o pondere în totalul exporturilor majorată cu 0,9 şi, respectiv, cu 0,6 puncte procentuale, precum şi în secţiunile “Mijloace şi materiale de transport” şi “Materii textile şi articole din acestea”, ponderea acestora fiind în descreştere cu 2,1 şi, respectiv, cu 0,8 puncte procentuale.

Doar în luna iunie 2011, valoarea exporturilor (FOB) a numărat 15708,5 milioane de RON (3766,6 milioane de euro), cu 10,5% la valori exprimate în RON (12,0% – la valori exprimate în euro) mai mult faţă de luna iunie 2010.

Din punct de vedere al orientării geografice a exporturilor, considerăm important de menţionat, că, în perioada ianuarie-iunie 2011, comparativ cu aceeaşi perioadă a anului 2010, valoarea exporturilor în cele 26 de ţări ale Uniunii Europene (vezi figura 3, 4) a cotat valori exprimate în lei cu 25,9% mai mari (valori exprimate în euro – cu 25,1% mai mari) şi o pondere de 71,5% în totalul exporturilor ţării.

The four items mentioned above, in the general structure of exports, have been succeeded by the sections: "Mineral products" with a 6.8% share in total exports, where exports of petroleum products (gasoline, diesel, oils) are 96.3%, representing 6.6% of the total exports and the "Plastics, rubber and articles thereof", accounting for 5.8% of total exports in the monitored period.

Generalizing the analysis set out above and taking into account a data table on the evolution of exports by sections of the Combined Nomenclature (CN) during January-June 2011 compared to same period in 2010, we conclude that the main structural changes have occurred in the section: "Machine and mechanical machinery; machineries, electric devices and equipments, sound and image recorders and reproducers; and "Plastics, rubber and articles thereof", which registered a share in total exports increased by 0.9 and, respectively, 0.6 percentage points and in the 'transport means and materials "and" textile materials and articles thereof ", their share decreasing by 2.1 and, respectively, by 0.8 percentage points.

Only in June 2011, exports (FOB) counted 15,708,500,000 RON (3.7666 billion euro), with 10.5% at values expressed in RON (12.0% – the values expressed in euro) more than in June 2010.

In terms of geographical orientation of exports, we consider important to note that from January to June 2011 compared to the same period of 2010, exports in the 26 EU countries (see Figure 3, 4) rated values expressed in RON by 25.9% higher (in EUR – 25.1% higher) and a 71.5% share in total exports of the country.

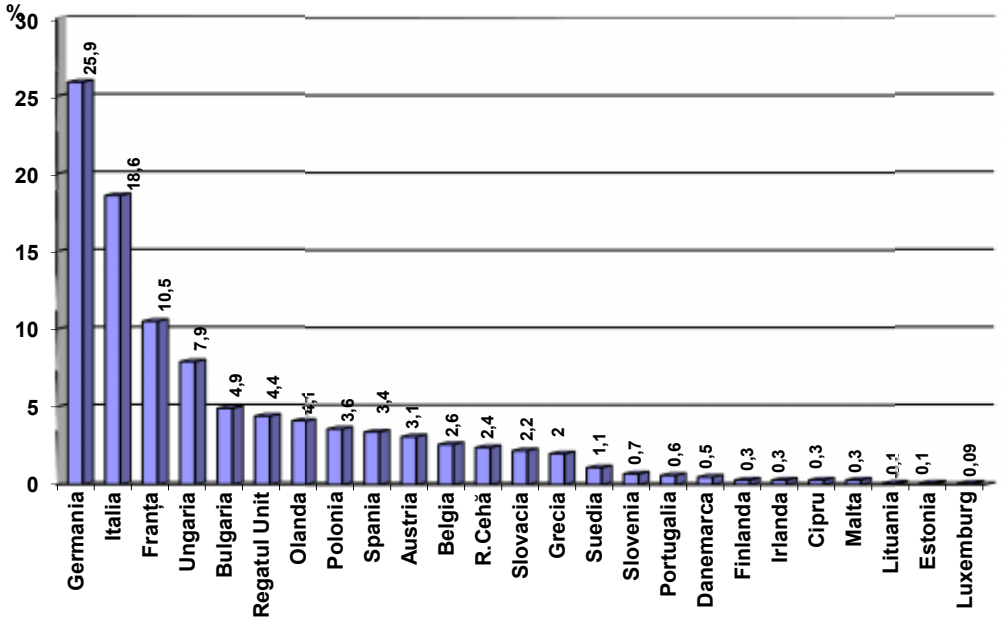
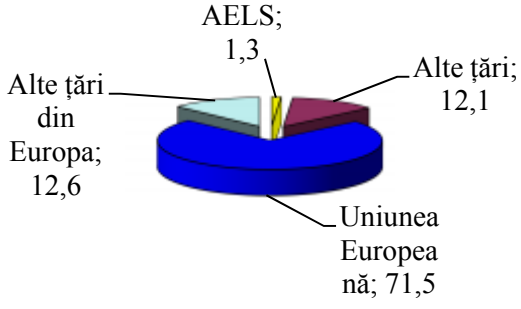


Fig. 3. Ponderea exporturilor (FOB) ale României în Uniunea Europeană,pe ţări, faţă de total UE/
Fig. 3. Share of exports (FOB) of Romania in the European Union, the countries of the total EU
Sursa/Source: http://businessday.ro/03/2011/comertul-exterior.

De remarcat, că printre primele 10 ţări partenere ale României în derularea exporturilor în prima jumătate a anului 2011, care au reprezentat în totalitate 66,4% din total exporturilor, au fost (vezi figura 4): Germania – 18,5% din totalul exporturilor, Italia – 13,3%, Franţa – 7,5%, Turcia – 6,7%, Ungaria – 5,6%, Bulgaria – 3,5%, Regatul Unit al Marii Britanii şi Irlandei de Nord – 3,2%, Olanda – 3,0%, Polonia – 2,6% şi Spania – 2,5%.

It is worth to note that among the first 10 countries that are Romania,s parteners for exports in the first half of 2011, which fully represented 66.4% of total exports, were: Germany – 18.5% of total exports, Italy – 13.3%, France – 7.5%, Turkey – 6.7%, Hungary – 5.6%, Bulgaria – 3.5%, United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland – 3.2%, Netherlands – 3.0%, Poland – 2.6% and Spain – 2.5% (see Figure 4).



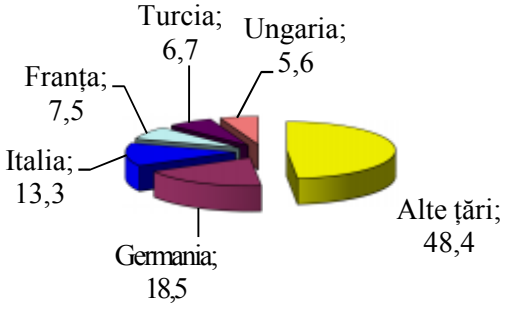


Fig. 4. Repartizarea exporturilor României în aspect geografic, ianuarie-iunie 2011, %/
Fig. 4. Romania exports distribution geographically, January to June 2011, %
Notă/Note: Total exporturi (FOB) – 92105 milioane RON./Total exports (fob) – 92105 billion RON.
Sursa/Source: http://businessday.ro/03/2011/comertul-exterior.

În ceea ce priveşte importurile (CIF) din perioada trimestrului I-i şi al II-lea a anului 2011, acestea au însumat 111252,4 milioane de RON (26632,7 milioane de euro), desemnând, semilar exporturilor, o tendinţa de creştere comparativ cu aceeaşi perioadă a anului precedent – cu 21,6% mai mult la valori exprimate în RON (20,8% – la valori exprimate în euro).

Conform secţiunilor Nomenclatorului Combinat, prezentăm în tabelul 2 cifrele privind importurile, înregistrate de principalele 6 categorii ce au cotat în perioada de investigare 75,6% din totalul importurilor României (vezi tabelul 2).

Datele prezentate de tabelul 2 denotă, că cea mai mare pondere în volumul total al importurilor (vezi figura 5) din perioada ianuarie-iunie 2011 deţin importurile de maşini şi dispozitive mecanice; maşini, aparate şi echipamente electrice; aparate de înregistrat sau de reprodus sunetul şi imaginile – 26,7%, care au marcat o creştere de 14,4% la valori exprimate în RON (13,6% – la valori exprimate în euro) faţă de aceeaşi perioadă a anului 2010. Această creştere a fost determinată de majorarea importurilor până la 11,4% din totalul importurilor în România a produsele din capitolul „Cazane, turbine, motoare, aparate şi dispozitive mecanice şi părţi ale acestora”, în proporţie de 42,7% în cadrul secţiunii, precum şi de sporirea importurilor de produse din capitolul „Maşini, aparate şi echipamente electrice; aparate de înregistrat şi reprodus sunetul şi imagini TV”, cu o cotă de 57,3% în totalul importurilor secţiunii şi 15,3% – în totalul importurilor în perioada analizată.

Creştere considerabilă au înregistrat importurile de produse minerale – cu 35,3% la valori exprimate în RON (34,2% – la valori exprimate în euro) mai mult, comparativ cu

In terms of imports (CIF) during the first and the second quarter of 2011, they amounted 111 252 400 000 RON (26.6327 billion euro), presenting similar to exports, an increasing trend compared to the same period of the last year – by 21.6% more than the values expressed in RON (20.8% – the values expressed in euro).

According to the Combined Nomenclature section, we present in Table 2 figures for imports recorded by the six main categories that were rated during the investigation period 75.6% of the total of Romanian imports (see Table 2).

Data presented in Table 2 show that the largest share in total imports (see Figure 5) during January-June 2011 have the imports of machinery and mechanical devices, machineries, electric devices and equipment, sound and image recorders and reproducers – 26.7%, which marked an increase of 14.4% at values expressed in RON (13.6% – the values expressed in euro) over the same period of 2010. This increase was due to the increase in imports to 11.4% of total imports into Romania of products under "boilers, turbines, engines, machinery and mechanical appliances and parts thereof", the proportion of 42.7% in the section and the increasing imports of products under "machinery and equipment, sound recorders and reproducers and TV images", with a 57.3% share in total imports section and 15.3% – in total imports in the period.

A considerable increase was shwn by the imports of mineral products – by 35.3% at values expressed in RON (34.2% – the values expressed in euro) more compared to the first six months of the previous year

primele 6 luni ale anului precedent (2010), din care cele 94,1% deţinute de capitolul "Combustibili şi uleiuri minerale" au cotat 11,8% în totalul importurilor perioadei analizate.

(2010), in which the 94,1% owned by Chapter "mineral fuels and oils" were rated 11.8% of total imports period.

Tabelul 2/Table 2

Structura importurilor României, ianuarie-iunie 2011/
Structure of Romanian imports, January to June 2011

SECŢIUNEA/SECTION *		**Importuri (CIF)** /Imports (CIF)				
		Valoarea, mil. RON/ Value, million RON	Valoarea, mil. EUR/ Value, EUR million	Ponderea în totalul importu-rilor, %/ Share total of imports, countries, %	în % faţă de ianuarie-iunie 2010 /As% of January-June 2010	
					la valori exprimate în RON/ The values expressed in RON	la valori exprimate în EUR/ The values expressed in EUR
XVI	Maşini şi dispozitive mecanice; maşini, aparate şi echipamente electrice; aparate de înregistrat sau de reprodus sunetul şi imaginile/ Machinery and mechanical machinery and equipment, sound recorders and reproducers, television image and sound	29679,8	7100,9	26,7	114,4	113,6
V	Produse minerale/Mineral products	13905,7	3329,4	12,5	135,3	134,2
XV	Metale comune şi articole din acestea/ Base metals and articles thereof	12798,4	3063,8	11,5	133,5	132,6
VI	Produse ale industriei chimice/ Chemical products	11285,7	2700,3	10,1	117,7	116,8
XVII	Mijloace şi materiale de transport/ Vehicles and transport	8415,7	2016,5	7,6	127,2	126,5
VII	Materiale plastice, cauciuc şi articole din acestea/ Plastics, rubber and articles thereof	7998,2	1915,	17,2	128,2	127,4

Notă/Note: * – din Nomenclatorul Combinat/from Combined Nomenclature.
Sursa/Source: http://businessday.ro/03/2011/comertul-exterior.

În acelaşi diapazon de timp, practic cu acelaşi ritm de creştere, cu 33,5% la valori exprimate în RON (32,6% la valori exprimate în euro), au sporit importurile produselor din secţiunea "Metale comune şi articole din acestea", constituind 11,5% din totalul importurilor.

Deşi importurile de produse ale industriei chimice au cunoscut în perioada 01.01-30.06.2011 o majorarea de 17,7% la valori exprimate în RON (16,8% – la valori exprimate în euro), ponderea acestora a rămas semnificativă în totalul importurilor – 10,1%.

Cu ponderea de 7,1% în totalul importurilor a produselor din capitolul "Automobile, tractoare şi alte vehicule terestre" (93,8% din totalul importurilor secţiunii), importurilor secţiunii „Mijloace şi materiale de transport" a fost asigurată sporirea de 27,2% în valori exprimate în RON (26,5% – în valori exprimate în euro) din prima jumătate a anului 2011, comparativ cu perioada analogică a a.2010.

At the same time range, almost with the same growth rate, with 33.5% at values expressed in RON (32.6% at values expressed in euro) increased imports of products in the "Base metals and articles thereof", constituting 11.5% of total imports.

Although imports of chemical products in the period 01.01-30.06.2011 had an increase of 17.7% at values expressed in RON (16.8% – the values expressed in euro), their share in total imports remained significant – 10.1%.

The share of 7.1% in the total of imports of products from the chapter "Automobiles, tractors and other road vehicles' (93.8% of total imports section), of section "Vehicles and transport" was provided to increase by 27, 2% in the values expressed in RON (26.5% – the values expressed in euro) in the first half of 2011, compared to the similar period of 2010.

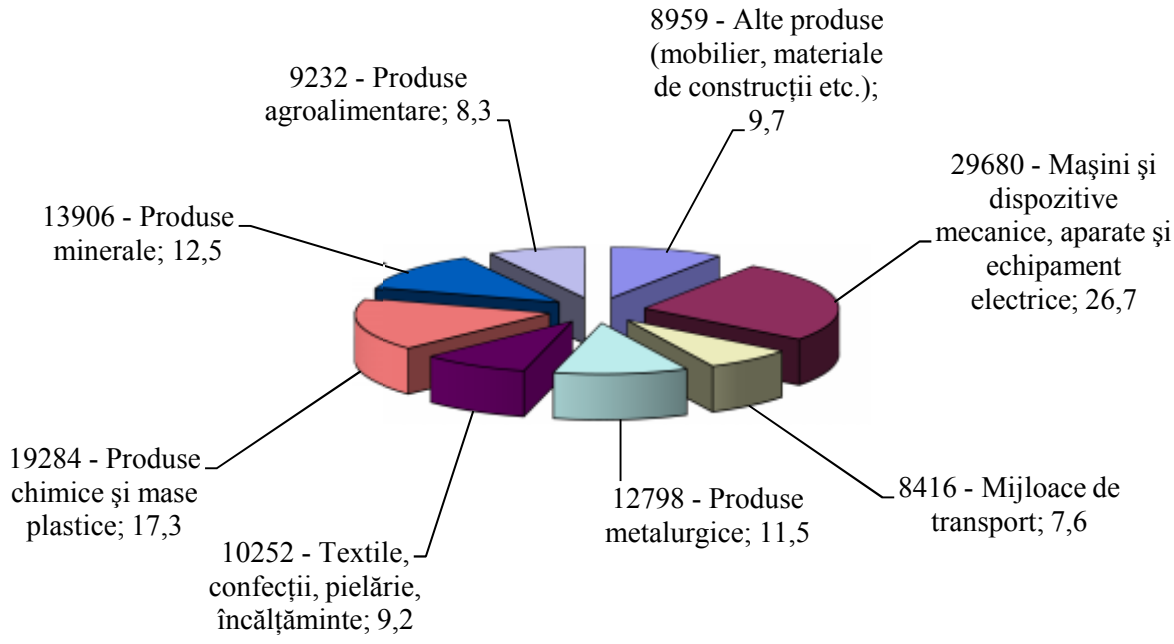


Fig. 5. Structura importurilor (CIF) României pe princitalele grupede mărfuri, ianuarie-iunie 2011, mil. RON, %/
Fig. 5. Structure of imports (CIF) of the main groups in Romaniaof goods, January-June 2011, million RON, %
Sursa/Source: http://businessday.ro/03/2011/comertul-exterior.

Importurile de materiale plastice, cauciuc şi articole din acestea, atingâng nivelul de 7,2% din totalul importurilor, au crescut cu 28,2% la valori exprimate în RON (27,4% – la valori exprimate în euro) faţă de importurile de produse similare din perioada aferentă a anului 2010.

Reieşind din analiza expusă mai sus, concluzionăm, că în perioada ianuarie-iunie 2011, evoluţia importurilor, din punct de vedere structural, a rezultat cu următoarele modificări pe secţiuni ale NC faţă de aceeaşi perioadă a anului 2010: a avut loc majorarea ponderii deţinute de secţiunile "Produse minerale" cu 1,3 puncte procentuale şi "Metale comune şi articole din acestea" – cu 1,0 puncte procentuale, situaţia inversă, adică diminuarea cotei înregistrate, fiind atestată în cazul secţiunii "Maşini şi dispozitive mecanice; maşini, aparate şi echipamente electrice; aparate de înregistrat sau de reprodus sunetul şi imaginile" – cu 1,7 puncte procentuale mai puţin.

De remarcat, că doar în luna iunie 2011, valoarea importurilor (CIF) a constituit 19437,1 milioane de RON (4659,7 milioane de euro), deci, mai mult cu 6,7% la valori exprimate în RON (8,2% – la valori exprimate în euro) faţă de luna iunie 2010.

În aspect regional, în prima jumătate a anului 2011, comparativ cu cea a anului 2010, cota-parte a valorii importurilor provenite din celelalte 26 ţări ale Uniunii Europene (vezi figura 6, 7) a crescut cu 20,3% la valori exprimate în RON (19,6% la valori exprimate în euro), determinând, în consecinţă, ponderea de 71,2% în totalul importurilor României.

Imports of plastics, rubber and articles thereof, reaching 7.2% of total imports have increased by 28.2% at values expressed in RON (27.4% – the values expressed in euro) against imports of similar products in the corresponding period of 2010.

Based on the analysis set out above, we conclude that during January-June 2011 the import trends, in terms of structural changes resulted in the following sections of the CN to the same period of 2010 to increase the share held by sections "mineral products" by 1.3 percentage points and "Base metals and articles thereof" – by 1.0 percentage points, the opposite, ie reducing the rate recorded for the section being certified "machines and mechanical machinery, electric devices and equipments, sound and image recorders and reproducers – 1.7 percentage points less.

It is worth to hote that only in June 2011, the value of imports (CIF) was 19.4371 billion RON (4.6597 billion euro), so, more by 6.7% at values expressed in RON (8.2% – the values expressed in euro) compared to June 2010.

In the regional aspect in the first half of 2011, compared to the year 2010, the share of value of imports from other EU 26 countries (see Figure 6, 7) increased by 20.3% at values expressed in RON (19.6% at values expressed in euro), leading therefore the share of 71.2% in the total imports of Romania.

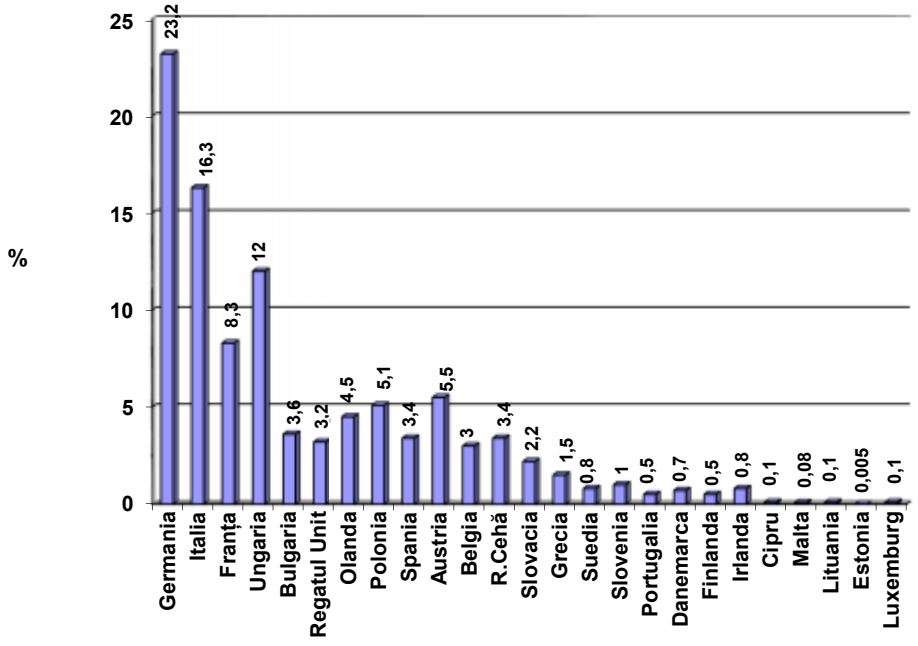


Fig. 6. Ponderea importurilor (CIF) din ţările Uniunii Europene în România, pe ţări, faţă de total UE/
Fig. 6. The share of imports (CIF) of the European Union in Romania,the countries of the total EU
Sursa/Source: http://businessday.ro/03/2011/comertul-exterior.

Menţionăm, că printre primele 10 ţări partenere ale României în derularea importurilor în prima jumătate a anului 2011, care au reprezentat în totalitate 67,3% din total importurilor, au fost (vezi figura 7): Germania – 16,5% din totalul importurilor, Italia – 11,6%, Ungaria – 8,5%, Franţa – 5,9%, Federaţia Rusă – 4,7%, Kazahstan – 4,5%, China – 4,5%, Austria – 3,9%, Polonia – 3,7% şi Turcia – 3,5%.

We mention that among the 10 Romania,s partner countries in the realization of imports in the first half of 2011, which represented fully 67.3% of total imports, were: Germany – 16.5%, Italy – 11.6%, Hungary – 8.5%, France – 5.9%, Russian Federation – 4.7%, Kazakhstan – 4.5%, China – 4.5%, Austria – 3.9%, Poland – 3.7%, Turkey – 3.5% (see Figure 7).

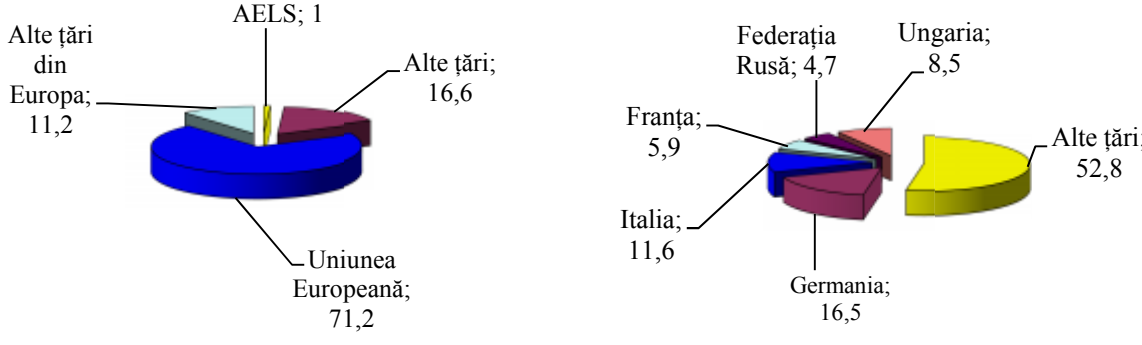


Fig. 7. Repartizarea importurilor în România după regiunea de proveniență, ianuarie-iunie 2011/
Fig. 7. Distribution of imports in Romania by region of origin, January-June 2011
Notă/Note: Total exporturi (FOB) – 111.252 milioane de RON./Total exports (FOB) – 111,252 billion RON.
Sursa/Source: http://businessday.ro/03/2011/comertul-exterior.

Estimând evoluţia importurilor şi exporturilor din prima jumătate a anului 2011, calculăm, că deficitul comercial (FOB-CIF) a constituit 19147,3 milioane de lei (4604,1 milioane de euro), marcând astfel o descreştere de 1112,7 milioane de RON (280,2 milioane de euro) faţă de perioada similară a anului precedent (vezi figura 8).

Assessing the evolution of imports and exports in the first half of 2011, we calculate that the trade deficit (FOB-CIF) was 19.1473 billion lei (4.6041 billion euro), marking a decrease of 1112,7 million RON (280.2 million euro) from the previous year (see Figure 8).

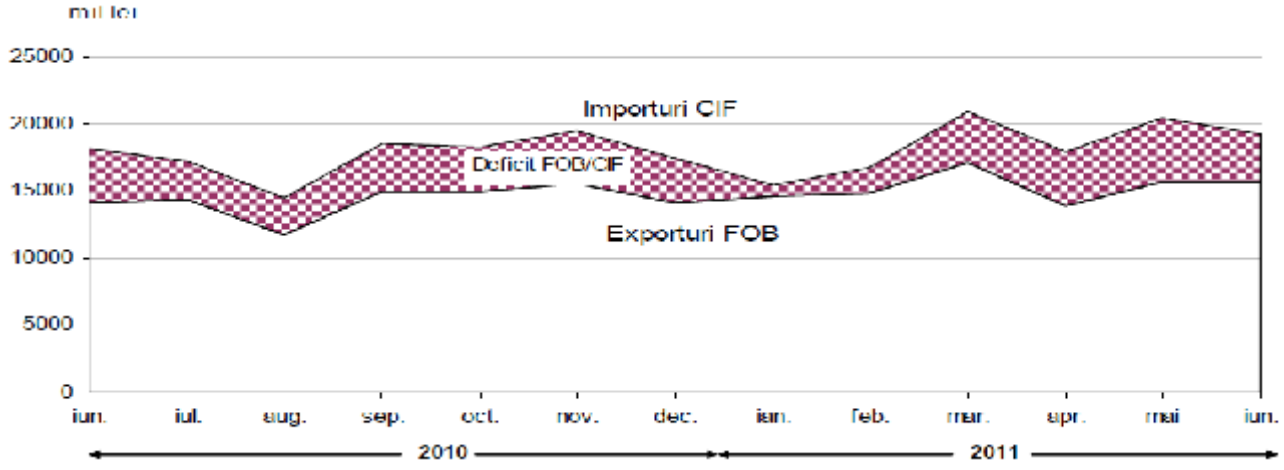


Fig. 8. Dinamica exporturilor (FOB), importurilor (CIF) şi a deficitului (FOB-CIF), iunie 2010-iunie 2011, mil. RON/
Fig. 8. Dynamics of exports (FOB), imports (CIF) and the deficit (FOB-CIF), June 2010-June 2011, millions of RON
Sursa/Source: http://www.insse.ro/cms/files/statistici/comunicate/comert_ext/a11/ce06r11.pdf

O contribuţie împortantă în dezvoltarea internaţională a comerţului a fost determinată de redefinirea afacerilor prin utilizarea tehnologiilor informaţionale în scopul sporirii rentabilităţii economiilor, reducerii costurilor, stabilirii şi consolidării relaţiilor dintre consumatori, furnizori şi clienţi, creându-se astfel premise de dezvoltare a comerţului electronic.

În ultimii ani, în România, electronizarea începe să-şi lărgească tot mai mult aria în domeniul comerţului. De exemplu, în anul 2010, comparativ cu anul 2009, plăţile on-line prin card bancar s-au majorat numeric cu 38%. Valoarea totală a tranzacţiilor, în anul 2010, a constituit 127,8 de milioane de euro, valoarea medie a unei plăţi fiind, aproximativ, 58 de euro.

Potrivit datelor oferite de principalul procesator de plăţi electronice de pe piaţa română, GECAD ePayment, în 2010 au fost înregistrate 2,26 milioane de tranzacţii, comerţul on-line cu plată prin card bancar sporind, comparativ cu anul 2009, cu 38%. După cum informează site-ul money.ro, cele mai multe tranzacţii au fost efectuate în lunile mai (210.000) şi decembrie (205.000). Industriile în care au fost procesate cele mai multe tranzacţii on-line în anul de referinţă (2010) au fost: telecomunicaţiile, turismul, plata utilităţilor, serviciile, retail-ul şi divertismentul.

Deşi, după cum am menţionat anterior, în sistemul ePayment, valoarea medie a unei tranzacţii în anul 2010 a fost 58 de euro, adică în scădere faţă de valoarea de 79 de euro înregistrată în 2009, pentru 2011, estimările GECAD ePayment au indicat totuşi un trend şi ritm de creştere, întrucât pe piaţă se impun comercianţii on-line diferenţiaţi prin preţ şi, îndeosebi, prin pachetele de produse şi servicii oferite.

În pofida acestei tendinţe ascendente, comparativ cu ceilalţi europeni, potrivit unui raport al biroului de statistic Eurostat, românii încă nu au devenit adepţi ai comerţului on-line. Aceeaşi sursă indică faptul, că doar 4% din aproape opt milioane de români care au acces la Internet au efectuat în anul 2010 compărături on-line, cifră care atribuie României

An important contribution for the development of the international trade has been the redefinition of business by using information technologies to increase yield savings, cost reduction, establish and strengthen relationships between consumers, suppliers and customers, creating thus allowed the development of electronic commerce.

In recent years, in Romania, electronization begin to expand increasingly in the trade area. For example, in 2010, compared with 2009, payments online by credit card number increased by 38%. Total value of transactions in 2010 amounted to 127.8 million euro, the average payment is approximately 58 euro.

According to the data offered by the main processor of electronic payments on the Romanian market, GECAD ePayment, in 2010 there were 2.26 million transactions, online trade with credit card payment has increased, compared with 2009, with 38%. As the site money.ro informs, most of the transactions were conducted in May (210,000) and December (205,000). Industries in which most transactions were processed on-line reference year (2010) were: telecommunications, tourism, utility payments, services, retail and entertainment.

Although, as noted above, in the ePayment system, the value of an average transaction in 2010 was 58 euro, down from the value of 79 euros registered in 2009, for 2011, GECAD ePayment estimates have indicated, however, growth trend and rate as the market is requires online retailers differentiated by price and, especially, the packages of products and services.

Despite this upward trend compared to other Europeans, according to a report by the statistical office Eurostat, Romanians have not become followers of the online commerce. The same source indicates that only 4% of the Romanian nearly eight million that have Internet access in 2010 were made online purchases, a

ultimul loc în clasamentul ţărilor europene privind comerţul virtual.

Concluzii. În generalizare, concluzionăm, că comerţul exterior al României în perioada imediat următoare va fi orientat la fel spre ţările din Uniunea Europeană, depunând eforturi pentru menţinerea şi sporirea valorii numerice, precum şi pentru lărgirea pieţei de export în ţările din afara UE, acesta fiind, totodată, şi unul din obiectivele strategice ale României privind exporturile până în anul 2015, inclusiv orientarea acesteia spre China.

figure which gives Romania the last place in the European countries ranking trade online.

Conclusions. In generalization, we conclude that Romania's foreign trade in the near future will be guided the same to the countries of the European Union, pushing for maintaining and increasing the numerical value, and wider export market in countries outside the EU, which is, also, and one of the strategic objectives of exports by 2015, including its orientation to China.

Referinţe bibliografice/References

1. http://www.adevarul.it/stiri/actualitate/comertul-online-crescut-38-romania-2010
2. http://ro. wikipedia.org/wiki/Comer%C8%9Bul_%C3%AEn_Rom%C3%A2nia
3. http://businessday.ro/03/2011/comertul-exterior-intre-1960-si-2010-cand-a-inregistrat-romania-ultima-data-un-excedent-comercial/
4. http://www.zf.ro/companii/de-ce-reincep-investitiile-in-retail-comertul-romanesc-va-creste-cu-peste-60-in-zece-ani-8090751
5. http://www.portaldecomert.ro/Instrumente-12635.htm. ROMÂNIA. Comerţul internaţional. nr. 06/2011. Centrul român pentru promovarea comerţului şi investiţiilor străine

Recomandat spre publicare: 17.02.12

MANAGEMENTUL COMPETITIVITĂȚII – FACTORUL CREŞTERII EXPORTULUI PRODUSELOR AGROALIMENTARE DIN REPUBLICA MOLDOVA

Cornel COŞER, drd., asistent universitar, UASM

Recenzent: Svetlana GANGAN, dr., conf. univ., UASM

Discrepanțele actuale şi crescânde în relație cu piețele externe, dar şi în raport cu evoluția teritoriilor interne ale Republicii, impun argumentata nevoie de stabilire şi promovare a unor politici strategice coerente de echilibrare, de coeziune şi de creştere a capacităților de export. În acest context, apare necesitatea elucidării interferenței managementului competitivității şi a acțiunii acestuia asupra creşterii exporturilor produselor agroalimentare autohtone.

***Cuvinte cheie**: competitivitate, produse agroalimentare, export, factor, politici, perspective, management.*

Introducere. În general, putem exprima starea lucrurilor din punct de vedere al abordării macroeconomice prin competitivitatea scăzută a Moldovei, care explică, de fapt, cauzele problemelor ce copleşesc economia şi societatea Republicii. Produsele ieftin vândute sau revândute prin canale intermediare, lipsa de pieţe sau slaba echipare de ofertă şi cerere a pieţelor interne, abundenţa produselor străine şi substituirea produselor proprii, incapacitatea de a concura, inclusiv pe pieţele Comunităţii Statelor Independente (CSI), pragul de rentabilitate scăzut al mărfurilor produse, salariile şi veniturile mici, forţa de muncă emigrată etc. – sunt câteva din efectele unei competitivităţi reduse.

Astfel, abordarea managementului competitivităţii ţine direct de înţelegerea capacităţii economiei naţionale de a promova şi poziţiona produsele sale agroalimentare pe pieţele unde există cerere [2].

Conţinutul de bază. Conceptul de „management al competitivităţii" continuă să constituie un teren larg de înfruntări de viziuni şi opinii pe plan teoretic, ştiinţific şi pe cel pragmatic, al politicilor agroalimentare care au ca obiectiv central creşterea semnificativă a competitivităţii la nivelul agriculturii naţionale şi al sectoarelor acesteia, precum şi al strategiilor de firmă care urmăresc acelaşi obiectiv la nivel microeconomic. Legătura de relevanţă cu exteriorizarea activităţii economice (exportul) ţine de obiectivul creşterii semnificative a competitivităţii exportului. Căile de realizare a acestui obiectiv au evoluat:

- la început, substituirea importurilor de către producţia autohtonă, stimulată prin protecţie vamală şi destinată să acopere cererea internă;
- apoi, promovarea exporturilor, asociată, de regulă, cu menţinerea protecţiei pieţei interne;
- intensificarea exporturilor a determinat, însă, creşterea apreciabilă a volumului schimburilor internaţionale şi, implicit, intensificarea concurenţei pe pieţele internaţionale, ceea ce a generat imperativul creşterii competitivităţii pentru a rezista cu succes pe aceste pieţe.

Pentru o acţiune directă şi eficientă asupra optimizării managementului competitivităţii sunt necesare măsuri definite

MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS – FACTOR OF EXPORT GROWTH OF FOOD PRODUCTS FROM MOLDOVA

Cornel COŞER, PhD student, assistant lecturer, SAUM

Reviewer: Svetlana GANGAN, PhD, associate professor, SAUM

Current and growing disparities in relation to foreign markets, but also in comparison with evolution of internal territory of the Republic, down require reasoned need and promote some policies of coherent strategic balance, cohesion and increase export capacity. In this context, there is a need in clarification the management and its action on export growth of domestic food products.

***Key words**: competitiveness, agricultural products, export, factor, policies,prospects, management.*

Introduction. In general, we can express the state of things in terms of macroeconomic approach by low competitiveness of Moldova, which explains, in fact, causes of problems overwhelm Republic economy and society. Cheaper products sold or re-sold through inter- me diary channels, lack of markets or poor equipment supply and demand of domestic market, abundant foreign products and their substitution products, inability to compete, including on markets of the Community of Independent States (CIS), low profitability threshold of commodities, wages and income, labor migrated, etc. – are some of the effects of reduced competitiveness.

Thus, competitive management approach relates directly to understanding the capacity of the national economy to promote and position food products on the markets that require [2].

The basic content. The concept of "management of competitiveness" remains a wide field of views and opinions confrontation in theory, science and the pragmatic food policies aimed at significantly increasing core competitiveness of national agriculture and its sectors, business strategies and pursuing the same objective at a microeconomic level. Relevant link with economic activity exteriorization (export) into the target of a significantly increase of export competitiveness. Ways of achieving it have evolved:

- first, substitution of imports by local production, driven by border protection and designed to cover domestic demand;
- then, promoting exports, but associated usually with maintaining domestic market protection;
- intensification of exports caused considerable increase in the volume of international trade and thus increased competition in international markets, which generated more competitive imperative to successfully resist on these markets.

For a direct and effective action on optimization of the management of competitiveness are required

la nivelul entităţii economice, care, ulterior, planifică să exporte produse agroalimentare competitive. Aceste interrelaţionări se prezintă în figura 1.

different measures in the economic entity, which then plans to export competitive food products. This interrelation-ship is shown in Figure 1.

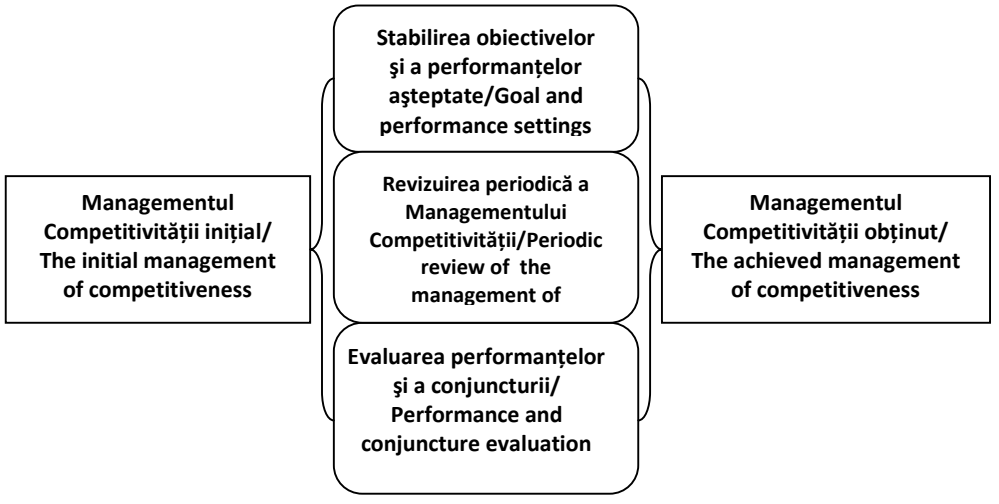


Fig. 1. Implicările procesului de optimizare a managementului competitivităţii companiilor exportatoare de produse agroalimentare/
Fig. 1. The implications of the optimization of the management of competitiveness of agricultural products export companies

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza materialelor prezentate în articol./Developed by author based on material presented in the article.

Trecerea de la starea iniţială a managementului competitivităţii la starea îmbunătăţită a acestuia are loc, de fapt, prin intermediul celor trei blocuri de măsuri, prezentate în figura 1.

Totodată, creşterea accesului produselor agroalimentare autohtone pe pieţele râvnite implică luarea în consideraţie a stării generale a pieţelor, care, actualmente, sunt la etapa de internaţionalizare a acestora. În mod tradiţional, internaţionalizarea este privită ca o cale de a creşte cifra de afaceri a întreprinderilor individuale. Exportul, calea tradiţională de internaţionalizare, este încă important, dar în ultima decadă devine din ce în ce mai evidentă legătura crucială între procesul de internaţionalizare şi competitivitate [3].

Creşterea investiţiilor străine directe, prezenţa proiectelor financiare internaţionale şi apariţia Zonelor Economice Libere, creşterea numărului de întreprinderi cu provenienţă străină a capitalului sunt factorii care au dus la modernizarea echipamentelor agricole şi industriale, modernizarea procesului de producere, ceea ce a permis producerea mărfurilor competitive pentru export.

Managementul competitivităţii produselor agroalimentare autohtone este, la momentul respectiv, favorizat de către:

✓ conjunctura externă favorabilă, care a format o cerere sporită pentru produsele moldoveneşti;

✓ majorarea anuală a cotelor la export, oferite de către Uniunea Europeană.

Întreprinderile exportatoare investesc tot mai mult în promovare, în creşterea competitivităţii pe pieţele externe, fiind susţinute de programele de stat focusate pe aceleaşi obiective, precum schema de granturi pentru implementarea sistemelor de management al calităţii, cofinanţarea participării

The transition from initial state of management of competitiveness to its improved state has actually occur through three blocks of measures presented in Figure 1.

However, increasing access of local food products to coveted markets involves taking into account the condition of the markets, which currently pass through their stage of internationalization. Traditionally, internationalization is seen as a way to increase the turnover of individual businesses. Export, the traditional way of internationalization, is still important, but in the last decade become increasingly obvious crucial link between the internationalization and the competetiveness [3].

Increased foreign direct investment international financial project presence and the appearance of Free Economic Zones, increasing business with capital of foreign origin are factors that led to the modernization of agricultural and industrial equipment, modernization of production, allowing competitive production of goods for export.

Competitiveness management of domestic food is at the time, favored by:

✓ favorable external circumstances that formed the high demand for Moldovan products;

✓ annual increase in export quotas offered by the European Union.

Enterprises exporters invest more in promotion, in increasing competitiveness in foreign markets, supported by state programs focused on the same purposes as the grant scheme for implementing quality management systems cofinance the participation in

la expoziţii peste hotare etc.

În prezent, în cadrul pieţei, ridicarea competitivităţii produselor agricole presupune trecerea de la o calitate de conformitate la o calitate de concepţie, înţelegânu-se prin acest tip de calitate producerea şi existenţa unor produse la nivelul cerinţelor consumatorilor.

Un rol important revine, în acest caz, interacţiunii între preţ şi calitatea produselor agricole.

Un ansamblu complex care ar permite sintetizarea atât a instrumentelor de lucru, cît şi a aprecierii teoretice a managementului competitivităţii produselor agroalimentare este prezentat în tabelul 1.

exhibitions abroad etc.

Currently, the market competitiveness of agricultural products imply the raising of the quality of conformity to a design quality, understand it through this type of quality the production and availability of products to consumer requirements. An important role in this case is made by the interaction between price and quality of agricultural products.

A complex that allows synthesis of both of the tools, as well as theoretical appreciation of management of competitiveness of food products is presented in Table 1.

Tabelul 1/Table 1

Sistemul managementului competitivităţii din perspectiva operaţională şi teoretică/ The competitiveness management from operational and theoretical approach

Fundamente/Basics	Principii directoare/Guidelines	Abordare teoretică/ Theoretical approach
Norme/ Standards	- Bunurile sunt diferite prin reglementări obiective/ Assets are different by objective rules; - Procedee de verificare a respectării lor/ Procedures to verify their compliance.	Coordonarea "industrială şi de procesare agroalimentară"/ Coordination of „industrial and agri-food processing"
Legăturile durabile între agenţii economici/ Durable links between economic agents	- Relaţii cu referire la persoane sau marcă/ Relationships withreference to people or make	Coordonarea "economică"/ "Economic" coordination
Funcţionarea pieţei/ Functioning of the market	- Agenţii economici pot influenţa direct managementul competitivităţii bunurilor schimbate/ Economic agents can directly influence the management of competitiveness of exchanged goods	Coordonarea "pieţei"/ "Market" coordination

Sursa/Source: Adaptat de autor în baza: Belostecinic Grigore, "Concurenţă. Marketing. Competitivitate", ed. Complexul editorial-poligrafic al ASEM, Chişinău, 1999, pag. 144./Adapted by author from: Belostecinic Gregory, „Competition. Marketing. Competitiveness", ed. Publishing-printing complex of ASEM, Chişinău, 1999, pag. 144.

Tabelul 1 indică forma structurală a managementului competitivităţii sub forma normelor, a relaţiilor dintre agenţii economici, a implicării în funcţionarea pieţei.

Concluzii. În urma cercetării date, putem elucida următoarele concluzii:

1. Managementul competitivităţii trebuie privit ca un ansamblu ce constă din acţiuni coordonate, procesuale, atât la nivel microeconomic (prin implicaţii de optimizare şi revizuire periodică), cît şi la nivel macroeconomic.

2. Managementul competitivităţii, privit ca factor al creşterii exportului de produse agroalimentare, reprezintă un set de instrumente de asigurare a calităţii, de coordonare economică şi de racordare la cerinţele exigente ale pieţelor.

Table 1 shows the structural form of management of competitiveness in the form of rules, relations between economic operators, involvement in the market.

Conclusions. From the research data, we can elucidate following conclusions:

1. Management of competitiveness should be seen as a set consisting of coordinated actions, procedural, both at the micro level (the implications of optimization and regular review), and macroeconomic.

2. Management of competitiveness regarded as a factor of export growth of agricultural products represents a set of quality assurance tools, economic coordination and connection to demanding requirements of markets.

Referinţe bibliografice/References

1. **Belostecinic G**., "Concurenţă. Marketing. Competitivitate", ed. Complexul editorial-poligrafic al ASEM, Chişinău 1999, pag. 144-146.
2. **Codreanu R**., „Dezvoltarea Regională - o şansă pentru creşterea competitivităţii Moldovei", ed. Centrul pentru Dezvoltarea Strategică a Teritoriului, Chişinău 2009, pag. 2-3.
3. **Comisia Europeană**, „Internaţionalizarea ÎMM", ed. Observatory of European SMEs, Nr. 4, 2003, pag. 26.

Recomandat spre publicare: 28.02.12

MANAGEMENTUL RISCURILOR DIN ACTIVITATEA FUNCŢIILOR ORGANIZAŢIILOR COMERCIALE

Florin-Ioan BRETAN, drd., ASEM

Recenzent: Valeriu DOGA, dr. hab., prof. univ., IEFS

În articol se studiază funcţiile de management în condiţiile de risc din activitatea organizaţiilor comerciale din judeţul Maramureş, România. Dintre funcţiile firmei cea mai importantă este funcţia de personal pe compartimente, posturi, sarcini de serviciu bine stabilite în activitatea managerilor. Se acordă o atenţie atributelor conducerii, evidenţiind specificul cadrelor antrenate în afaceri.

Cuvinte cheie: *funcţiile managementului, risc, manageri, organizaţii comerciale, decizii.*

Introducere. Realizarea reformelor economice în România presupune restructurarea tuturor domeniilor de activitate, precum şi perfecţionarea funcţiilor în procesul de conducere şi gestionare în organizaţiilor comerciale din Judeţul Maramureş. Iniţiativa economică revine managerilor de tip nou prin evoluţia combinată cu noile ajunsuri în privatizarea şi acţionarea patrimoniului social, utilizarea cu succes a tehnologiilor avansate, în producerea produselor alimentare şi prestarea serviciilor.

Conţinutul de bază. Trebuie de menţionat, că pentru aprovizionarea organismului uman cu produse agroalimentare anul împrejur, este necesar de a perfecţiona sistemul de management în funcţionarea unităţilor de producere şi comercializare şi a lărgi varietatea asortimentului de produse vegetale şi animaliere. Toate aceste schimbări economice şi organizatorice se găsesc în corelaţie strânsă cu posibilitatea şi spiritul de întreprinzător ale managerului, care coordonează funcţiile de conducere, antrenează subalternii şi este dispus să accepte riscuri, influenţat de mentalitatea economiei de piaţă.

Managerul planifică şi organizează alegerea factorilor de piaţă în raport cu scopul pe care şi-l stabileşte, atrage aceşti factori şi îi aduce în starea activă, necesară utilizării lor combinate în procesul de producţie, plasat sub controlul său conform cerinţelor consumatorilor din diverse pieţe. O caracteristică dominantă a managerului o constituie curajul, ceea ce înseamnă acceptarea riscului de a acţiona, de a-şi asuma pericolele de întreprinzător, de a se expune în faţa eşecului sau rezistenţei la schimbare a diferitor factori de interese, de a fi perseverent într-o acţiune în condiţiile economiei contemporane. Această acţiune presupune o atitudine ofensivă şi incisivă, autonomie şi independenţă în gândire, înţelegerea dezaprobării.

Cercetările ştiinţifice efectuate în unităţile de producere, agenţiile comerciale ale produselor din judeţul Maramureş evidenţiază neîncrederea managerilor în estimările economice şi de marketing de probabilitate, pe care nu le înţeleg sau, pur şi simplu, nu le folosesc. O determinare profundă a posibilităţilor serveşte drept pretext excluderea anumitor posibilităţi dincolo de

RISK MANAGEMENT OF THE FUNCTIONS ACTIVITY OF THE COMMERCIAL ORGANIZATIONS

Florin-Ioan BRETAN, PhD student, ASEM

Reviewer: Valeriu DOGA, PhD, professor, IEFS

The article studies management functions under the risk of the activity of commercial organizations in the county of Maramures, Romania. Among the company's functions, the most important is the function of staff departments, jobs, job tasks established in the managers activity. Management attributes are highlighted the, emphasizing the specific of staff involved in the business.

Key words: *management functions, risk managers, commercial organizations, decisions.*

Introduction. Implementation of the economic reforms in Romania supposes restructuring of all the business areas and also, functions improvement in the leading and management processes of the commercial organizations in Maramures. The economic initiative lies on the new type managers through the combined evolution with the new issues in privatization and actuation of the social heritage, the successful use of advanced technologies in food production and services.

The basic content. It should be noted that in order to supply the human body with the necessary agri-food products all over the year, it is necessary to improve the management system of the production and marketing units operation and to broaden the variety of assortment of plant and animal product. All these economic and organizational changes are in a close relationship with the possibility and the entrepreneurial spirit of the manager, who coordinates the functions of management, trains subordinates and is willing to accept risks, being influenced by the mentality of the market economy.

Manager plans and organizes the selection of market factors in relation to the set goal, attracts and brings these factors in an active status that is necessary for their combined use in the production process that is placed under its control in accordance with the requirements of consumers from different markets. Courage represents a dominant feature of the manager, which means to accept the risk of action, to assume entrepreneurial hazards, to be exposed to failure or resistance to the change of various factors of interest, to be tenacious in an action in the conditions of the nowadays economy. This action supposes an offensive and sharp attitude, autonomy and independence of thought, understanding of the disapproval.

Scientific researches carried out in the units of production and trade agencies of the products from Maramures highlight the managers distrust in economic, marketing and probability forecasts, because they either do not understand or simply do not use them. A thorough determination of the possibilities serves as a pretext to the exclusion of certain possibilities beyond the preliminary

calculele prealabile ale deciziei manageriale referitor la aprovizionarea şi consumarea produselor pomicole şi legumicole bogate în vitamine, necesare tuturor tipurilor de populaţie. În cercetările ştiinţifice efectuate se tratează aprecierea riscurilor manageriale, derivate de spiritul întreprinzătorului ca valenţă a capacităţii umane a lui, ilustrată la etapa actuală a economiei pe piaţă. De rând cu aceasta, spiritul întreprinzătorului, în esenţă, reprezintă un tip activ şi novator, ce trebuie să se afirme ca un declanşator şi animator al iniţiativei, dinamicii şi transformărilor la nivel microeconomic (întreprindere, firmă, gospodărie ţărănească).

Estimarea probabilităţilor economice din organizaţiile comerciale este însoţită de o serie de condiţii ce au loc.

Cea mai frecventă atitudine întâlnită constă în a lua în considerare valoarea aşteptată a distribuirii, probabilităţile rezultatelor nefavorabile comparativ cu alte variante de producere. Aşadar, apare posibilitatea estimării posibilităţilor unui rezultat, ca şi randamentul scontat, iar valoarea subiectivă, care ar putea fi atribuită randamentului obţinut, este departe de a fi evidentă. Prin urmare, informaţia subiectivă este perturbată de conflicte de interese apărute între sursa de informare şi destinatar.

Se poate de concluzionat, că este absolut normal din partea unui manager să acorde mai puţină credibilitate estimărilor de probabilitate decât estimărilor valorii unui rezultat. Credibilitatea relativă a estimărilor depinde de atenţia relativă care le este acordată. Ca o altă dimensiune a liderului autentic, credibilitatea nu se obţine prin numirea în funcţie, ci prin activitate, prin câştigarea prestigiului profesional şi este susţinută de substanţa morală a managerului lider.

Apare întrebarea: care este diferenţa între un manager şi un lider. Deşi cele două noţiuni par a avea un înţeles comun, sensurile lor sunt diferite. Nu orice manager este un lider, precum el devine lider numai dacă reuşeşte să dobândească capabilitatea de a influenţa şi orienta personalul, prin mijloace, în principal, necoercitive, spre realizarea obiectivelor urmărite. Managerul devine lider doar dacă este înţeles şi acceptat, ca atare, de către grupul cu care lucrează.

Studiile referitoare la asumarea riscului arată că preferinţele în materie de risc variază în funcţie de context. Modalitatea asumării riscului în funcţie de context ar proveni mai puţin din cauza unei preferinţe coerente pentru risc decât dintr-o modificare a priorităţilor în interiorul unui ansamblu de preferinţe contradictorii. În urma unei schimbări de situaţie sau de obiective, atenţia decidentului nu este orientată asupra pericolelor unei opţiuni, ci – din contra – asupra avantajelor pe care aceasta le prezintă. Astfel, studierea activităţii umane în rezolvarea problemelor a constatat în tendinţa managerilor de a evalua opţiunile care li se oferă, polarizând atenţia la un număr mic de aspect cheie ale problemei. Deci, comportamentul alegerii nu este doar dictat, cum se consideră, de obicei, de preferinţele şi modificările lor, dar poate fi, de asemenea, interpretat în termeni de atenţie.

Răspunzând cerinţelor unei gestionări economice a organizaţiilor comerciale, se consideră că funcţia de personal care primeşte decizia finală îşi concentrează

calculations of the managerial decision on the supply and consumption of fruit and vegetable products rich in vitamins, necessary for all kind of people. The conducted scientific researches contain issues about the assessment of risk management, derived from entrepreneur's spirit as a valence of its human capacity, illustrated at the current stage of the market economy. Along with this, the spirit of the entrepreneur represents, essentially, an active and innovative type, that claims to be a trigger and animator of the initiative, changes and dynamics at a microeconomic level (company, firm, farm).

Estimating probabilities of commercial organizations is accompanied by a number of conditions that occur.

The most common attitude is to take into account the expected value of the distribution, probability of the adverse results compared with other types of production. Therefore, the possibility of estimation of a certain result appears, as the expected efficiency, and the subjective value, which could be attributed to the obtained efficiency, is far from being obvious. Therefore, the subjective information is disturbed by conflicts of interest arising between the source of information and the destination.

It can be concluded, that is normal for a manager to give less credibility to the probability forecasts than to the estimation of the value of a result. Relative credibility of the estimates depends on the relative attention paid to them. As another dimension of authentic leader, credibility is not achieved by an appointment in function, but by activity, by gaining professional prestige and is supported by the moral substance of manager-leader.

The question is which is the difference between a manager and a leader? Although the two notions seem to have common sense, their meanings are different. Not every manager is a leader, and he becomes a leader only if he can acquire the ability to influence and guide staff, through mostly non-coercive means in order to achieve the pursued objectives. Manager becomes a leader only if he is understood and accepted as such by the group that he works with.

Studies on the risk assumption show that risk preferences vary depending on the context. The manner how the risk is assumed depending on the context would come less due to a coherent preference for risk than from a change in priorities in a number of contradictory preferences. Following to a change of the situation or objectives, decision maker's attention is not focused on the dangers of an option, but – on the contrary – the advantages that it presents. Thus, the study of human activity in solving these problems observed this managers trend to assess the options that are open to them, polarizing attention to a small number of key-issues of the problem. So, the behavior choice is not only dictated, as it is considered, usually preferably by their requirements and amendments, but can be also interpreted in terms of attention.

Responding to the requirements of economical management of commercial organizations it is considered that the staff position that makes the final decision focuses its attention on a single critical value, for example, the

atenţia pe o singură valoare critică, de exemplu, pragul care separă reuşita subiectivă de eşecul subiectiv. Observaţiile recente par a confirma importanţa a două valori critice. Valorile cele mai des citate sunt un obiectiv-prag de rezultat (de exemplu, punctul mort) şi un nivel de supravieţuire. Aceste două puncte de referinţă cuprind trei stări posibile: *reuşită, eşec, dispariţie.* Adăugarea unei valori critice asociată dispariţiei modifică puţin previziunile privind *atenţia* (sau preferinţele în materie de risc). În general, pentru cel care este deasupra pragului rezultatului, obiectivul principal este de a evita orice acţiune care ar risca să ajungă sub prag. Atenţia este concentrată asupra pericolului oportunităţii, câştigul trecând pe al doilea plan. De aici apare şi o aversiune relativă pentru risc la managerii care reuşesc şi, în special, la cei care se menţin chiar deasupra pragului. Cu cît distribuirea rezultatelor este mai simetrică, cu atât pericolele şi oportunităţile sunt covariante, dar îndată ce accentul este pus pe pericole, oportunităţile capătă mai puţină importanţă în alegere. Trebuie ca rezultatele să fie net superioare obiectivului, pentru că managerii să se intereseze de oportunităţi şi să-şi asume riscuri.

Pentru decidenţii din întreprinderea "Italsofa România", care nu au atins (sau prevăd că nu ating) obiectivul, dorinţa de a ajunge la el îi conduce, în general, la asumarea riscurilor. Atenţia lor se orientează către oportunităţi, mai degrabă spre pericole, excluzând faptul când se află foarte aproape de pragul de supravieţuire. Cercetările efectuate evidenţiază, că rezultatele sunt superioare acestui prag atunci când selectarea se va îndrepta spre opţiuni de variantă relativ majorată şi, deci, spre asumarea riscurilor. Dacă sunt aproape de pragul de supravieţuire, alegerea acestui tip de opţiuni va rezulta dintr-o conştientizare mai acută a pericolelor pe care ele le reprezintă.

Această "apropiere" managerială a riscului este importantă nu numai pentru a înţelege bine procesul deciziei în organizaţiile comerciale, dar şi pentru asumarea riscului şi a managementului riscului. Este bine astăzi să dezaprobi modul în care încadrarea îşi asumă riscuri. Se acuză, în general, cadrele şi fiecare, în special, pentru asumarea prea multor (sau prea puţinelor) riscuri. Sunt şi propuneri vizând modificarea incitărilor în asumarea riscului. Dar unele din aceste propuneri par a nu corespunde, din punct de vedere al managerilor, situaţiei actuale. Mai laconic, dacă vrem să încurajăm sau să frânăm asumarea riscului la manageri, trebuie mai întâi să ne adaptăm intervenţiilor modului lor de a gândi. Poate fi, de exemplu, mai eficace de a încerca să le modificăm schemele de reflecţie şi iluziile despre ei înşişi decât să-i facem să-şi schimbe părerea despre probabilitatea evenimentelor sau să-i incităm să se orienteze spre opţiuni cu variaţie sporită. Semnalele de alarmă care au fost neglijate par mai evidente decât erau în momentul deciziei, iar orientările date par a evidenţia încurcăturile.

Evoluţia managerială nu permite să despartă decidenţii în câştigători şi în învinşi, ci atribuie această stare, de fapt, diferenţelor de judecată şi de capacitate. Societatea, nu mai mult decât managerul care reuşeşte, nu are motiv să pună la îndoială următoarea afirmaţie: managerii buni sunt capabili să aleagă riscurile bune şi să elimine pe cele

threshold that separates the subjective success from the subjective failure. Recent observations seem to confirm the importance of two critical values. The most often cited values represent a objective – the result threshold (eg, the dead point) and a level of survival. These two reference points include three possible states: success, failure, extinction. Adding a critical value associated with the disappearance, modifies a little bit predictions that refer to the attention (or risk preferences). In general, for the one that is above the result threshold, the main objective is to avoid any action that is likely to fall below the threshold. Attention is focused on the opportunity risk, winning going into the background. And there appears a relative aversion to risk to the managers who have success, in particular, to those who remain above the threshold. If the distribution of results is more symmetrical, then both threats and opportunities are covariant, but once the focus is put on the threats, opportunities become less important in the process of choice. Results must be net superior to be objective, so that managers to be interested in opportunities and take risks.

For the decision makers of the company Italsofa, Romania, which have not reached (or it is supposed that will not reach) the objective, the desire to reach it generally leads to risk taking. Their attention is then guided by opportunities, rather to hazards, excluding the period when it is situated very close to the survival threshold. The conducted researches show that the results will be above this threshold when the selection moves to options of relatively increased alternative and, therefore, to risk taking. If they are close to the survival threshold, the choice of such an option will result from a more acute awareness of the dangers that they represent.

This managerial "closeness" of risk is important not only in order to better understand the decision process within the commercial organizations, but also for risk taking and risk management. It is important today to disapprove the way how the framing takes risks. Staff and members in particular are accused, in general, for taking too many (or too few) risks. There are also proposals regarding the incitements changes in risk taking. But some of these proposals do not seem to correspond, from the managers' point of view, to the current situation. More concise, if we want to encourage or to slow down the risk-taking process by managers, first, we must adapt to the interventions of their ways of thinking. Maybe, for example, there is more effective to try to change patterns of thought and illusions about themselves, than to make them change their opinion about the likelihood of events or to incite them to turn to options with more variation. Alarms that have been neglected seem to be even more obvious than they were when the decision was taken and the given orientations seem to emphasize the confusions.

The managerial evolution does not allow separating the decision makers in winners and losers, but attributes this state, in fact, to the judgment and capacity differences. Society, not more than the manager who succeeds, has no reason to doubt this statement: good managers are able to choose good risks and to eliminate the bad ones, they can,

proaste, ei pot, deci, să rezolve aparența incoerentă a normelor sociale, care cer şi asumarea riscului, şi reuşita asigurată. Managerii, având încredere în experiența lor, cred că ei pot influența hazardul şi controla un proces în aparență supus legilor probabilității, fapt ce îi incită să accepte şi riscurile la care nu s-ar fi gândit.

Studierea funcțiilor de management în activitatea întreprinderii "Italsofa România", demonstrează că a asuma riscuri face parte, de asemenea, din rolul managerului. El este cel care provoacă schimbările şi îşi asumă riscuri (bune). De aici, este necesar un comportament al managerilor orientat spre schimbare, pentru că toată lumea aşteaptă de la ei acest tip de comportament. Managerii cred, nu fără o anumită vanitate, că este posibil să faci diferența, în momentul deciziei, între riscurile a căror rezolvare va fi favorabilă şi cele nefavorabile. Ei se mândresc, de asemenea, că pot stăpâni şi intensifica şansele lor de reuşită. Aceste iluzii sunt concordante perfect cu certitudinea că deciziile vor avea în mod sigur un rezultat pozitiv.

Conform analizei manageriale a organizațiilor comerciale din România în condițiile actuale, putem considera că decidentul nu mai urmează canoanele teoriei clasice a deciziei şi concepțiile clasice ale riscului, care pun accentul pe diferențele de caracter dintre indivizi şi nu constituie o bază potrivită pentru studierea comportamentului managerilor. Aceştia, în marea lor majoritate, consideră estimările probabilităților ca puțin viabile şi susceptibile de a fi controlate după luarea deciziei. Elementele pe care le iau în considerare în deciziile lor şi acțiunile care decurg de aici depind, în mare măsură, de preocuparea lor de moment. În loc să evalueze şi să accepte riscurile, managerii sunt în căutarea opțiunilor pe care ei le pot stăpâni pentru a-şi atinge obiectivele. Deşi nu toți au tendința de a-şi asuma riscuri, diferențele se estompează prin încrederea lor în a stăpâni destinul, prin sentimentele de încurajare la risc în organizația şi în contextul derulării alegerii lor. Aceşti factori stau la originea sistemului care afirmă că a-şi asuma riscuri este primordial pentru cine vrea să fie manager.

La etapa contemporană de dezvoltare a economiei județului Maramureş, unitățile economice se transforă din simple unități de producție în afaceri, managerilor revenindu-le competențe şi responsabilități sporite în acest domeniu. Achitarea față de aceste responsabilități de om de afaceri necesită şi cunoştințe în domeniu nominalizat, studierea funcțiilor de cercetare-dezvoltare, marketing, producere, de personal (noțiuni şi elemente tehnice de natură financiară, comercială, de asigurări, folosite în contractele şi negocierile cu clienții, furnizorii, partenerii de afaceri, băncile şi organizațiile publice). Detalierea elementelor dezvăluite constituie sarcina specialiştilor şi managerului, dar în exercițiul negocierilor şi tranzacțiilor, managerul având rolul hotărâtor, de abilitatea şi cunoştințele lui de om de afaceri şi de negociator depinzând încheierea tranzacțiilor în termeni cît mai favorabili pentru firma pe care o prezintă.

Concluzii. Managerii întreprinzători acționează în condiții de risc şi incertitudine, stres şi competiție;

therefore, solve the inconsistent appearance of the social norms that also requires risk taking and the assured success. Managers, being confident in their experience, think they can influence hazards and control a process apparently under the laws of probability, fact that incites them to accept risks that they would not have thought about them.

Studying the management functions in the activity of the company Italsofa, Romania demonstrates that risk taking is also a part of the role of the manager. He is the one that causes changes and takes risks (good). Hence, it is necessary a managers' behavior oriented to changes, because everyone expects from him this kind of behavior. Managers believe, not without a certain vanity, that in the moment of decision it is possible to distinguish between risks whose solution will be favorable and unfavorable. They are also proud that can control and enhance their chances of success. These illusions are perfectly consistent with the certainty that decisions will have certainly a positive result.

According to management analysis of Romanian commercial organizations, under the present, conditions we can consider that the decision maker does not use any more canons of the classical decision theory and classical concepts of risk that focus on the differences of character among the individuals and do not represent a suitable basis for studying the behavior of managers. They, in their majority, considered the estimates of probability to be less reliable and likely to be controlled after the decision was taken. Elements that they take into account in their decisions and actions that arise from this depend largely on their concern of the moment. Instead of assessing and accepting risks, managers are looking for options that they can control in order to achieve their objectives. Although not all of them tend to take risks, the differences are being blurred by their confidence in controlling their destiny, by feelings of encouragement to risk within the organization and in the context of their choice. These factors represent the origin of the system that supposes that risk taking is essential for those who want to be a manager.

At the contemporary stage of the Maramures county's development, economic units are being transformed from the simple business production units, and managers gain increased powers and responsibilities in this area. Payment to these responsibilities as a businessman requires knowledge in the nominated field and R & D functions studies, marketing, production, personnel (concepts and technical elements of finance, trade, insurance, used in contracts and negotiations with customers, suppliers, business partners, banks and public organizations). Detailing of the revealed elements is the specialists and manager's task, but in the course of negotiations and transactions, manager has to have the crucial role, and having a transaction in more possible favorable terms for the company they represent depends on his ability and knowledge as a businessman.

Conclusions. Entrepreneurial managers act under risk and uncertainty conditions, stress and competition; market conditions are changing constantly, new customers appear,

condiţiile pieţei se modifică mereu, apar clienţi noi, surprizele sunt inevitabile, existând o permanentă doză de risc în procesul formării şi funcţionării organizaţiilor comerciale.

Întreprinderea "Italsofa România" acţionează ca şi un producător cu funcţii şi riscuri limitate, care nu are 3 funcţii de marketing şi vânzări sau cercetare-dezvoltare şi nu îşi asumă un risc semnificativ de piaţă. Totodată, "Italsofa România" reuşeşte să crească anual prin integritate şi profesionalism.

Urmărind experienţa trecută şi concepţiile actuale privind adaptarea unităţilor de producere la economia modernă, nu se poate afirma cu certitudine că pieţele mai mari favorizează firmele mai mari. De asemenea, nici în privinţa rolului pe care îl vor avea firmele mici sau noi în economia cu piaţă dezvoltată nu se poate da un răspuns cert. Totuşi, unele analize şi evenimente recente sugerează că pieţele mari, în dezvoltare, nu numai că furnizează oportunităţi importante pentru firmele noi şi mici, ci şi că un sector dinamic şi nou al lor este critic pentru creşterea acestor pieţe. În loc de a fi un sector slab şi vulnerabil care cere subvenţii, sectorul acestor firme poate nu numai să prospere pe pieţele contemporane, ci şi să fie o componentă necesară pentru îmbunătăţirea bunăstării economice a populaţiei.

Atitudinea inovatoare a devenit trăsătura esenţială a managementului modern, iar capacitatea de generare a ideilor şi a programelor de schimbare este una dintre cele mai importante resurse a întreprinderilor. Valorificarea acestei resurse presupune asumarea riscului de întreprinzător a unei întreprinderi, care se impune pe piaţă prin potenţialul ei creator, activitatea fructuoasă a funcţiilor firmei în relaţiile de risc.

surprises are inevitable, with an existence of a constant dose of risk in the process of formation and operation of commercial organizations

The company Italsofa, Romania acts as a producer with limited functions and risks that has no marketing and sales functions or research and development and does not assume a significant market risk. However, Italsofa, Romania manages to grow from year to year through integrity and professionalism.

Following past experience and the current concepts regarding the adaptation of production units to the modern economy, there can not be said with certainty that larger markets favor the larger companies. Also, we can not give a clear answer on the role that small or new firms are going to have in the developed market economy. However, some analyzes and recent events suggest that the large markets in the process of development not only provide important opportunities for new and small firms, but also that their new dynamic sector is critical for growth of these markets. Instead of being a weak and vulnerable sector that requires subsidies, the sector of these companies can not only prosper in the contemporary markets, but also be a necessary component for improving the economic welfare of the population.

Innovative attitude has become the essential feature of the modern management and the ability to generate ideas and programs of changes is one of the most important resources of companies. Valorization of this resource supposes to assume the risk by a businessman of the company that imposes on the market through its creative potential, fruitful activity of the company functions in the risk relations.

Referinţe bibliografice/References

1. Smith Adam. Despre venitul suveranului sau a statului. Avuţia naţiunilor. Vol. II, Chişinău, Universitas, 1992, p. 92-94
2. Sârbu Ion, Dima Ion ş.a. Riscul în managementul organizaţional; Economica, nr. 3, 2000, p. 33-38.
3. Voicu Radu. Economia şi managementul exploataţiilor agricole; Bucureşti, 2000, p. 16-30.
4. Sârbu Ion. Managementul întreprinderii. Alma-Mater, Sibiu, 2003.
5. Stihi Ludmila, Georgescu Nicolae. Managementul riscurilor în afaceri. Ed. ASEM, Chişinău, 2010, 224 p.

Recomandat spre publicare: 09.01.12

ANALIZA ŞI EVALUAREA RISCULUI NECOMPETITIVITĂŢII ÎN ÎNTREPRINDERILE AGRICOLE

Elena NIREAN, lector universitar, UASM

Recenzent: Olga SÂRBU, dr., conf. univ., UASM

Pentru funcţionarea cu succes a întreprinderilor agricole este necesar de determinat principalele tipuri de risc care pot aparea în procesul producerii şi realizării producţiei agricole, după posibilitate, de determinat cît mai precis posibilitatea apariţiei lor şi mărimea pierderilor probabile, şi de argumentat sistemul de măsuri pentru reducerea şi prevenirea lor. În teoria economică există insuficiente metode de apreciere a riscului producătorului agricol. Deoarece multe din cazurile de faliment al întreprinderilor sunt determinate de nivelul înalt al concurenţei, este necesar de a determina şi evalua nivelul riscului necompetitivităţii întreprinderii prin calculul şi analiza anumitor rate economico-financiare ale activităţii întreprinderii. Se va aplica, în acest sens, metoda bazată pe analiza ratei profitului.

Cuvinte cheie: *risc, competitivitate, întreprindere, profit*.

Introducere. Sectorul agricol este supus, într-o măsură mai mare, în comparaţie cu celelalte ramuri ale economiei naţionale, influenţei factorilor ce pot provoca apariţia riscurilor. Riscul în agricultură reprezintă posibilitatea ca o acţiune viitoare să genereze efecte negative, având drept consecinţă o pagubă, din cauza informaţiilor incomplete în momentul luării deciziei sau inconsistenţei unor raţionamente de tip logic. În condiţiile economiei de piaţă apare necesitatea evaluării, evidenţei riscurilor şi elaborării unui mecanism de luare a deciziilor. Majoritatea deciziilor manageriale se iau în condiţii de risc, care apar din cauza lipsei informaţiei necesare, spontaneităţii proceselor şi fenomenelor naturii, necunoaşterii legilor economice, prezenţei tendinţelor diametrale etc.

Sferele de apariţie a riscului în agricultură pot fi:

- economică;
- politică;
- naturală;
- socială.

Din categoria riscurilor economice face parte riscul necompetitivităţii, preceput ca incapacitatea firmei de a rezista concurenţei pieţei. Acest deziderat al oricărei întreprinderi este asigurat de o serie de factori interdependenţi:

- profitabilitatea – capacitatea de a câştiga bani;
- investirea profiturilor în perfecţionarea şi dezvoltarea activităţilor;
- îmbunătăţirea calităţii produselor concomitent cu reducerea costurilor;
- extinderea pieţelor datorită unui raport preţ/calitate avantajos pentru consumator;
- extinderea capacităţilor de producţie şi angajarea a noi salariaţi;
- adaptarea produselor existente la cerinţele în

ANALYSIS AND EVALUATION OF UNCOMPETITIVENESS RISK IN AGRICULTURAL ENTERPRISES

Elena NIREAN, lecturer, SAUM

Reviewer: Olga SARBU, PhD, associate prof., SAUM

For successful operation of agricultural enterprises is needed to determine the main types of risk that may occur in the production process and in the realization of agricultural production, as accurately as possible to determine their appearance and supposable size losses and to argue the measures system for their reducing and prevention. There is insufficient methods in economic theory about farmer risk assessment. Because many cases of failure of enterprises are determined by the high level of competition is necessary to determine and assess enterprise risk competitiveness through calculation and analysis of certain financial and economic rates of the enterprise activity. At this end it will be applied the method, based on the profit rate analysis.

Key words: *risk, competitiveness, enterprise, profit.*

Introduction. Compared with other branches of national economy, the agricultural sector is subject to a greater extent on the influence of factors which can cause risk occurrence. In agriculture, the risk is the possibility that a further action will generate negative effects having in consequence a loss, due to incomplete information when deciding the type or inconsistency of logical reasoning. In conditions of the market economy there is a need to assess the risk records and to develop a decision-making mechanism. Most management decisions are taken in conditions of risk, arising from lack of necessary information, of the spontaneity of processes and phenomena of nature, ignorance of economic laws, the presence of diametrically trends, etc.

Developping of risk Areas of in agriculture are:

- economic;
- political;
- natural;
- social.

Uncompetitiveness risk is part of the economic risks, representing the company's inability to withstand market competition. The goal of any enterprise is provided by a number of interrelated factors:

- profitability – the ability to earn money;
- profits investing in training and development activities;
- improvement of product quality while reducing costs;
- expanding markets – due to price/quality profitable to consumers;
- expanding production capacity and hiring new employees;
- adapting the existing products to changing

schimbare ale clienţilor, conceperea şi lansarea pe piaţă a unor produse noi.

Conţinutul de bază. Toate tipurile de riscuri posibile, ce pot apărea în producţia agricolă în dependenţă de sferă, sunt ilustrate în figura 1.

customer requirements, conceiving and marketing new products.

The basic content. All possible risks that may occur in agricultural production in the addiction sphere are illustrated in Figure 1.

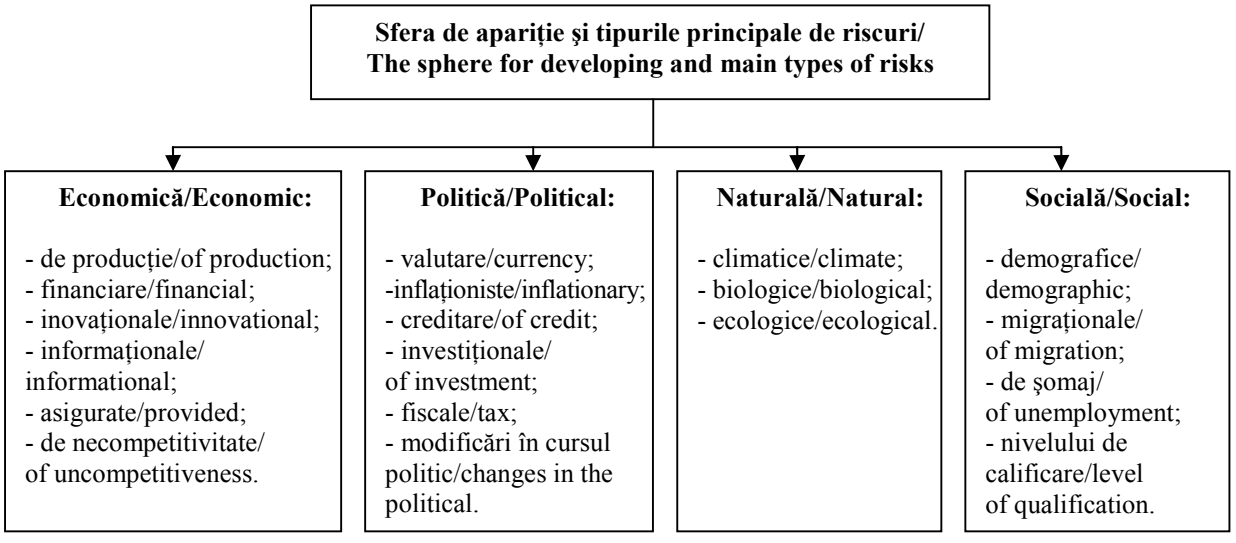


Fig. 1. Sfera de apariţie şi principalele tipuri de riscuri în agricultură/
Fig. 1. Scope for developing and main types of risks in agriculture
Sursa/Source: Elaborată de autori./Elaborated by the authors.

Sfera economică cuprinde riscurile legate, nemijlocit, de procesul de producţie şi sunt dirijate de mediul pieţei.

Sfera politică cuprinde riscurile ce pot apărea sub influenţa schimbărilor politice şi a conflictelor militare, care apar independent de producătorii agricoli.

Sectorului agricol sunt caracteristice riscuri specifice, care iau naştere în sfera naturală. Acestea sunt, nemijlocit, legate de esenţa producţiei agricole şi exercită o influenţă esenţială.

Riscurile care apar în sfera socială sunt caracteristice întregii economii naţionale şi, nemijlocit, legate de situaţia economică şi politică în ţară.

Fiind indisolubil legată de noţiunea de competiţie, competitivitatea exprimă, la nivel general, capacitatea persoanelor, firmelor, economiilor, regiunilor de a se menţine în competiţia derulată la un nivel intern şi/sau, mai ales, internaţional şi de a obţine avantaje economice din aceasta. Riscul necompetitivităţii, deci, apare în sfera economică.

Necompetitivitatea întreprinderii reprezintă incapacitatea organizaţiei de a folosi părţile puternice şi de a concentra toate eforturile în acea direcţie de producţie, unde aceasta ar putea să ocupe poziţii de lider pe piaţa internă şi internaţională. Deci, sensul de „competitivitate a întreprinderii” include un mare complex de caracteristici economice, ce determină poziţia ei pe o anumită piaţă. Evident, întru sporirea competitivităţii întreprinderilor, este necesar un nou tip de management, fundamentat pe un sistem de valori, specific economiei de piaţă, care, prin concepte, instrumentar şi mod de aplicare, să determine remodelarea şi funcţionarea competitivă a societăţilor

Economic sphere includes the risks directly related to the production process and are managed by market environment.

Political sphere includes the risks that may arise under the influence of political changes and military conflicts which appear independently of farmers.

For the agricultural sector there are typical risks arising of the natural sphere. They are directly related to the core of agricultural production and have an essential influence.

Risks arising in the social sphere are characteristic to the whole national economy and are directly related to economic and political situation in the country.

Being inseparable from the notion of competition, competitiveness expresses at a general level, the ability of people, companies, economies, regions to remain in competition carried out at national level and/or internationally, especially to obtain economic benefits from this. Therefore the uncompetitiveness risc appears in the economic sphere.

The uncompetitiveness of enterprise represents the inability of organizations to use strong parties and to concentrate all efforts in that direction of production, where it could occupy leading positions on national and international markets. So, the meaning of "competitiveness of enterprise" includes a large complex of economic characteristics that determine its position on one or another market. Obviously, for increasing the competitiveness of enterprises, is necessary a new kind of management system of values based on specific market economy, which, through concepts, equipment and method of

comerciale.

Aprecierea competitivității firmei se poate realiza numai prin raportarea la întreprinderile concurente. În activitatea practică, competitivitatea unei firme este judecată prin prisma ratei profitului obținut.

Multe din cazurile de faliment al întreprinderilor sunt determinate de nivelul înalt al concurenței. De aceea, este necesar de a determina şi evalua nivelul riscului necompetitivității întreprinderii prin calculul şi analiza anumitor rate economico-financiare ale activității întreprinderii. Se va aplica, în acest sens, metoda bazată pe analiza ratei profitului. Prin intermediul acestui indicator, este posibil: de a estima nivelul volumului vânzărilor, al costului vânzărilor, a determina nivelul de stabilitate al întreprinderii, de a evidenția existența anumitor rezerve de majorare a gradului de competitivitate al întreprinderii în viitor.

Profitul reprezintă un mijloc care asigură întreprinderii existența, dezvoltarea şi atingerea obiectivelor economico-sociale stabilite. Altfel spus, obiectivul de bază al întreprinderii trebuie să fie satisfacerea clientului şi a societății în ansamblul ei. Totuşi, profitul nu trebuie negat, el constituie un indicator al performanțelor întreprinderii şi al competitivității sale. Acesta trebuie privit drept o consecință a atingerii obiectivelor economico-sociale fixate de întreprindere, o recompensă a reuşitei pe o piață concurențială.

Riscul necompetitivității se va determina în baza datelor întreprinderii, a cărei gen de activitate este producerea producției agricole. În tabelul 1 se vor prezenta datele, necesare analizei ratei profitului în dinamică.

application to determine the remodeling and operation of competitive companies.

Company's competitiveness can be assessed only by reference to competitors. In practice the competitiveness of a company is judged through the rate of achieved profit.

Most cases of failure of enterprises are determined by the high level of competition. It is therefore necessary to determine and assess the risk of enterprise uncompetitiveness by calculating and analyzing certain financial and economic rates of the enterprise activity. In this regard, it will be applied the method based on the profit rate analysis. With this indicator it is possible to estimate the volume of sales, cost of sales, to determine the stability of the company, to highlight the existence of some reservations of increasing the competitiveness degree of business in the future.

Profit is a means which ensures the existence of enterprise development and socio-economic objectives which it has set. In other words, the basic objective of the company must be the satisfaction of the customer and of the society as a whole. However, the profit should not be denied, it is an indicator of business performance and its competitiveness. It should be seen as a consequence of economic-social objectives established by the enterprise as a reward for success on a competitive market.

Uncompetitiveness risk will determine the data type of business enterprise which is producing agricultural products. Table 1 will present data for the analysis of the dynamic rate of profit.

Tabelul 1/Table 1

Analiza ratei profitului în dinamică în SA „Nistru-Olăneşti” din s. Olăneşti r-nul Ştefan Vodă/
Analysis of the dynamic rate of profit in SA "Nistru-Olanesti" the village of Stefan Voda, Olanesti district

Indicatorii/Indicators	Anii/Years				
	2006	2007	2008	2009	2010
Volumul vânzărilor, mii lei/ Sales volume, thousand lei	15543	17138	16121	20573	40286
Costul vânzărilor, mii lei/ Cost of sales, thousand lei	11036	11987	12733	16835	26330
Profitul brut din vânzarea produselor finite, mii lei/ Gross profit from sales of finished goods, thousand lei	4507	5151	3388	3738	13956
Rata profitului/ Rate of return	0,4084	0,4297	0,0003	0,2220	0,5300
Rata profitului medie pe ramură/ Industry average profit rate	0,1710	0,2310	0,2790	0,5200	0,4320
Rata profitului concurentului de bază/ Basic profit rate competitor	0,6729	0,7530	0,8166	0,6229	0,6698

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza formularelor specializate pe activitatea SA „Nistru-Olăneşti” şi SRL „Carahasani-Agro”, şi a Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova./Created by author based on specialized forms SA "Olanesti-River" and LLC "Carahasani-Agro", and the National Bureau of Statistics of the Republic of Moldova.

În cazul în care pe piața în care întreprinderea analizată îşi desfăşoară activitatea există un singur concurent, atunci analiza riscului necompetitivității se efectuează în raport cu rata profitului concurentului dat. În cazul analizat, concurentul de bază al SA „Nistru-Olăneşti” îl constituie SRL „Carahasani-Agro”. Analizând datele tabelului 1,

Where on the market that the analyzed company activate, exist a single competitor, then uncompetitiveness risk analysis is made in relation with profit rate of given competitor. In that case the basic competitor of JSC "Nistru-Olanesti" is the SRL "Carahasani Agro". Analyzing the data of Table 1 we

observăm, că rata profitului întreprinderii analizate pe parcursul anilor 2006-2010, în comparaţie cu rata profitului concurentului de bază, este mai mică, cu toate că SA „Nistru-Olăneşti” dispune de o suprafaţă a terenului agricol mai mare cu aproape 200 ha, un număr de lucrători mai mare cu 15 persoane şi o valoare a producţiei globale agricole mai mare cu 2052 mii de lei. Această rată este cauzată de mărimea consumurilor şi cheltuielilor, care este mai mare în cadrul SA „Nistru-Olăneşti”.

În cazul când nivelul competitivităţii pe piaţă este destul de sporit, atunci analiza riscului necompetitivităţii se efectuează în raport atât cu rata profitului medie pe ramură, cît şi cu rata profitului concurentului de bază. Analizând datele tabelului, observăm că rata profitului întreprinderii analizate, în raport cu rata medie a profitului pe ramură, a fost mai mare în anii 2006 şi 2007 cu 0,2374 şi, respectiv, 0,1987, în anii 2008 şi 2009 – mai mică cu 0,2787 şi, respectiv, 0,2980, iar din anul 2010 începe din nou să crească, fiind mai mare cu 0,0980.

Dacă pe piaţa respectivă nu există concurenţi, atunci nivelul riscului necompetitivităţii este necesar de evaluat în comparaţie cu concurenţii indirecţi sau concurenţii ce activează pe alte pieţe de desfacere, atât interne, cît şi externe.

La prima etapă de analiză, se compară rata profitului întreprinderii analizate cu rata medie pe ramură. Din datele tabelului, observăm că, în anii 2008-2009, rata profitului întreprinderii analizate a fost mai mică, comparativ cu media pe ramură, fapt ce denotă, că întreprinderea a activat la un nivel mai redus decât nivelul mediu al ramurii, ceea ce se apreciază ca fiind o situaţie riscantă. În cazul în care lipsesc rezervele interne de sporire a eficienţei economice, întreprinderea trebuie să majoreze preţul de vânzare în limitele capacităţii de plată a consumatorilor sau să reorienteze procesul de producţie.

Dacă nivelul ratei profitului nu este destul de înalt, atunci apare necesitatea efectuării unei analize factoriale a veniturilor din vânzări, care va permite determinarea cauzelor şi a gradului de influenţă a elementelor procesului economic asupra rezultatului financiar brut. Dacă nivelul ratei profitului întreprinderii depăşeşte nivelul mediu pe ramură, ceea ce se observă în anii 2006, 2007 şi 2010, se poate discuta despre o eficienţă economică înaltă sau obţinerea unui supraprofit.

În cazul în care se înregistrează un nivel înalt al eficienţei economice sau obţinerea unui supraprofit, se constată existenţa unei rezerve de competitivitate a întreprinderii. În acest caz, întreprinderea poate recurge la:

- reducerea preţului de vânzarel a produselor până la nivelul mediu al ratei profitului, ceea ce va permite majorarea volumului vânzărilor, înlăturând, în aşa mod, concurenţii de pe piaţă;
- sporirea calităţii produselor pe seama majorării costului unitar până la nivelul ratei profitului, evitând, astfel, concurenţii de pe piaţă şi maximizând vânzările.

Pentru aceasta este necesar de a efectua calculele:

1. Determinăm nivelului optim al consumurilor pentru anul previzional, în cazul dat – 2011. La acest nivel al consumurilor, mărimea profitului brut nu va fi mai mică decât acea din anul 2010, la o rată a profitului egală cu rata medie pe ramură:

see that during the years 2006-2010, the rate of return of examined company, is lower than the competitor's profit rate, however, SA " Nistru-Olanesti " has an agricultural land area larger by about 200 ha, more than 15 employees and a gross agricultural production value higher by 2.052 million lei. This is due to the length consumption and expenditure, which is higher for SA "Nistru-Olanesti".

When the level of market competitiveness is quite high, then uncompetitiveness risk analysis is performed both in relation to the industry average profit rate and profit rate of main competitor. Analyzing the data of the table we see that the rate of profit of the examined company against the industry average profit in 2006 and 2007 years was higher by 0.2374 and respectively 0.1987, in 2008 and 2009 years was lower by 0.2787 and respectively 0.2980, and from 2010 year start while to grow, increased by 0.0980.

If there are no competitors in that market, then is necessary to assess the uncompetitiveness risk compared with indirect competitors or competitors that operates in other sales markets, both domestic and foreign.

At the first stage of analysis, the profit rate of the examined company is compared with the average rate per branch. According to the table in the period 2008-2009 can be seen that the profit rate of enterprise was compared to industry averages, that indicates a lower level of enterprise's activity than the industry average, which is estimated as a risky situation. If missing internal reserves of increasing economic efficiency, the company must increase the selling price within the payment ability of consumers or to shift production.

If the profit rate is not high enough, then it is need for a factorial analysis of sales revenues, which allows to determine the causes and and the degree of influence of the economic process elements on the gross financial result. If the enterprise profit rate exceeds the industry average, situation witch can be observed in 2006, 2007, 2010 periods, we can mention about high economic efficiency, or about the acquisition of a superprofit.

A high level of economic efficiency or an obtained superprofit leads to a reserve of enterprise's competitiveness. In this case, the enterprise may use:

- the decrease of selling price of products to the average rate of profit, that will allow the increase of sales volume, removing in this way, market competitors;
- the increasing product quality, on account of unit cost until the profit rate, avoiding in this way, market competitors and maximizing sales.

For that is necessary to perform the following calculations.

1. Optimal level determination of consumptions for the forecast year, in this case 2011. At this level of consumptions, amount of gross profit will be not less than that of the 2010 year at a profit rate equal to the average rate per branch:

$$Rp = \frac{Pb}{Cv} \Rightarrow Cv = \frac{Pb}{Rp} = \frac{13956}{05300} = 26332,08, \quad (1)$$

unde:
Rp – rata profitului;
Pb – profitul brut;
Cv – costul vânzărilor.

2. Determinăm volumul vânzărilor la nivel previzional:

where:
Rp – profit rate;
Pb – gross profit;
Cv – cost of sales.

2. Sales volume determination at the forecast level:

$$VVp = Pb + Cv = 13956 + 26332,08 = 40288,08, \quad (2)$$

unde:
VVp – volumul vânzărilor la nivel previzional.

3. Determinăm nivelul condițional al cheltuielilor variabile.

Deoarece nivelul cheltuielilor fixe nu se modifică în dependență de volumul de producție obținut, nivelul condițional al cheltuielilor variabile se determină prin intermediul următoarei formule:

where:
VVp – sales volume at the forecast level.

3. Conditional level determination of variable expenses.

Because fixed costs do not vary depending on the reached volume of production, then the conditional variable costs are determined by the following formula:

$$C\,\mathrm{var}_{con} = Cv - CF = 26332,08 - 1873 = 24459,08, \quad (3)$$

unde:
$Cvar_{con}$ – nivelul condițional al cheltuielilor variabile;
CF – cheltuielile fixe.

4. Determinăm nivelul nominal al consumurilor variabile previzionale.

Dacă se ia în considerație că orice întreprindere tinde să-şi sporească eficiența economică, cheltuielile previzionale se vor modifica proporțional majorării volumului vânzărilor, mărimea căruia nu va fi mai mare decât cea din anul 2010.

where:
$Cvar_{con}$ – the conditional variable expenses;
CF – fixed costs.

4. Nominal level determination of variables forecasting consumptions.

Taking into account that any company tends to increase its economic efficiency, forecast cost will change proportionally to increasing sales volume, whose size will be larger than that of 2010.

$$v = \frac{C\,\mathrm{var}}{VV} = \frac{24457}{40286} = 0,6, \quad (4)$$

unde:
v – coeficientul privind ponderea cheltuielilor variabile în volumul vânzărilor;
Cvar – cheltuielile variabile;
VV – volumul vânzărilor.

Conform acestor calcule, nivelul nominal al cheltuielilor variabile previzionale va constitui:

where:
v – the coefficient concerning the share of variable expenses in sales volume;
Cvar – variable expenses;
VV – sales volume.

According to these calculations, the nominal level of the forecast variable costs will be:

$$C\,\mathrm{var}_p = VVp * v = 40288,08 \times 0,60 = 24172,85, \quad (5)$$

unde:
$Cvar_p$ – nivelul nominal al cheltuielilor variabile previzionale.

5. Se determină mărimea rezervei aferente cheltuielilor previzionale.

Rezerva aferentă cheltuielilor previzionale se determină prin ajustarea ratei profitului până la nivelul mediu pe ramură pentru 2010, adică de la 0,530 până la 0,432.

where:
$Cvar_p$ – the nominal level of the forecast variable costs.

5. Reserve size determination of the expected expenditure.

Reserve for expected expenditures is determined by adjusting the rate of profit to the industry average for 2010 year, meaning, from 0.530 to 0.432.

$$R = C\,\mathrm{var}_{con} - C\,\mathrm{var}_p = 24459,08 - 24172,85 = 286,23, \quad (6)$$

unde:
R – rezerva aferentă cheltuielilor previzionale.

În limita acestei rezerve, întreprinderea poate opta pentru majorarea costurilor unitare, în vederea îmbunătățirii calității produselor, sau reducerea prețului de vânzare.

6. În final, verificăm corectitudinea calculelor efectuate prin intermediul relației:

where:
R – reserve for expected expenditures.

Within the reserve, the company may choose to increase unit costs, to improve product quality or reduce the selling price.

6. Finally, check the accuracy of calculations using the relationship:

$$VVp = Pb + CF + Cvar_p + R$$

$$40288,08 = 13956 + 1873 + 24172,85 + 286,23 \quad (7)$$

Dacă s-a respectat egalitatea, rezultă că calculele au fost efectuate corect.

Concluzii. Interesul manifestat de conducerile multor întreprinderi faţă de sporirea profitului se datorează concurenţei pieţei. Competitivitatea unei întreprinderi poate fi obţinută printr-o strategie de dezvoltare ofensivă, definită în condiţiile cunoaşterii mediului înconjurător economic şi social. În cadrul acestei strategii, un rol important îl deţine majorarea venitului din vânzări în raport cu consumurile şi cheltuielile întreprinderii, ceea ce va genera creşterea ratei profitului şi sporirea calităţii, care reprezintă, pe de o parte, o strategie de diferenţiere a produselor întreprinderii, iar pe de altă parte, un mijloc prin care aceasta îşi creează avantaje concurenţiale.

Aplicând metoda, anterior utilizată, în determinarea riscului necompetitivităţii, rezultă că, în cazul în care se înregistrează un nivel înalt al eficienţei economice sau obţinerea unui supraprofit, se atestă existenţa unei rezerve de competitivitate a întreprinderii. În acest caz, întreprinderea poate recurge la: reducerea preţului de vânzare a produselor până la nivelul mediu al ratei profitului, ceea ce va permite majorarea volumului vânzărilor, înlăturând, în aşa mod, concurenţii de pe piaţă; sporirea calităţii produselor, pe seama majorării costului unitar până la nivelul ratei profitului, evitând, astfel, concurenţii de pe piaţă şi maximizând vânzările.

Această metodă poate fi aplicată în elaborarea business-planului în cazul determinării riscului unui proiect de investiţii şi în evaluarea nivelului general al competitivităţii întreprinderii. Dacă nivelul ratei profitului unei întreprinderi pe întreaga perioadă de analiză este mai redus în comparaţie cu nivelul mediu pe ramură, atunci nivelul riscului necompetitivităţii este înalt, iar dacă acesta este prezent doar la începutul perioadei de analiză, atunci nivelul riscului este mediu. În urma calculelor efectuate, concluzionăm, că nivelul riscului necompetitivităţii al SA „Nistru-Olăneşti” este mediu.

If equality was respected, follows that the calculations were performed correctly.

Conclusions. The interest of the management of many companies to increase profit is due to market competition. Competitiveness of an enterprise can be achieved by developing offensive strategy, defined in terms of knowledge and social economic environment. Under this strategy has an important role in increasing sales revenue and expenses in relation to consumption company, which will generate increased profit rate and increasing the quality that is on the one hand an enterprise product differentiation strategy, on the other hand a means by which it creates its competitive advantage.

When it is registered a high level of economic efficiency or it is getting a superprofit, the using method of determining uncompetitiveness risk, leads to a reserve competitiveness of enterprise. In this case, the enterprise can use: reducing the selling price of products to the average rate of profit, which will allow the increase of sales volume, removing in this way, market competitors, increase product quality, on account of unit cost to the rate of profit, avoiding in this way, market competitors, and maximizing sales.

This method can be applied in developing the business plan for determining the risk of an investment project and to assess the overall level of enterprise competitiveness. If a business profit rate for the entire period of analysis is lower compared to the industry average, then the uncompetitiveness risk is high, and if it is present only at the beginning of the analysis then the risk is medium. Following calculations conclude that the uncompetitiveness risk for SA "Nistru-Olanesti" is average.

Referinţe bibliografice/References

1. **Muntean N, Balanuţa V.,** Analiza şi evaluarea riscurilor la nivel de întreprindere: aspecte teoretice şi aplicative, editura ASEM, Chişinău, 2010, 207 p.
2. **Абчук В.А,** Риски в бизнесе, менеджменте и маркетинге, Издательство Михайлово В-А, Санкт-Петербург, 2006.
3. Formulare specializate pe activitatea întreprinderilor agricole SA „Nistru-Olăneşti” pentru anii 2006-2010.
4. Formulare specializate pe activitatea întreprinderilor agricole SRL „Carahasani-Agro” pentru anii 2006-2010.
5. www.statistica.md

Recomandat spre publicare: 28.02.12

ASPECTE TEORETICE PRIVIND CONCURENȚA ŞI ÎNSEMNĂTATEA ECONOMICĂ A COMPETITIVITĂȚII

Elena CONDREA, drd., UASM

Recenzent: Alexandru STRATAN, dr. hab., IEFS

Antreprenorul, deseori, activează pe piață în condiții de concurență. Pentru a-i atrage pe consumatorii potențiali, este necesar a crea priorități de concurență a întreprinderii şi a elabora strategii de atingere a competitivității acesteia în raport cu concurenții.

Sarcina constă în găsirea posibilităților de activitate pe baza studierii părților slabe ale concurenților şi reieşind din reacția posibilă a acestora. În literatura de specialitate sunt prezentate diferite tipuri de concurență: concurență pură, concurență monopolistă, monopolul, oligopolul.

Cuvinte cheie: *piață, concurență pură, concurență monopolistă, monopol, oligopol, competitivitate, consumator, strategie.*

Introducere. Într-o economie funcțională, alocarea şi utilizarea resurselor se face pe criterii de competitivitate, într-un cadru economic transparent, dominat de forțele pieței. Eficiența şi dinamica acestor procese se materializează prin creştere economică, care se repercutează, implicit, în bunăstarea populației – obiectiv primordial şi barometru al oricărei guvernări. Ideea pe care dorim să o promovăm şi să o susținem în acest demers se poate sintetiza în câteva cuvinte: competitivitatea este motorul dezvoltării şi creşterii economice, într-o lume a interdependențelor crescânde, în care caracterul tot mai deschis al economiilor naționale se impune cu o acuitate din ce în ce mai pronunțată.

Definirea competiției şi a competitivității a reprezentat întotdeauna o problematică extrem de controversată şi sensibilă, iar importanța acestor fenomene s-a accentuat în timp o dată cu evoluția proceselor de internalizare şi globalizare, devenind, în ultimul deceniu, un subiect de explorare ştiințifică tot mai incitant atât pentru teoreticieni, cît şi pentru practicieni.

Competiția este, în general, definită ca fiind "rivalitatea dintre ofertanții de bunuri şi servicii de pe piață" sau "un joc cu regulamente impuse de piață, cu învingători şi perdanți, care pot fi persoane, produse, entități economice, ramuri economice, națiuni sau regiuni economice", în aproape toate teoriile economice se susține efectul benefic al competiției în sensul atingerii "optimului lui Paretto".

Material şi metodă. Cercetările în domeniu au fost efectuate în baza generalizării aspectelor conceptuale privind concurența şi competitivitatea. S-a acordat preferință metodei monografice, cu aplicarea elementelor de comparație, inducție şi deducție.

Conținutul de bază. Rezultate şi discuții. Marketingul este un instrument al concurenței, care reprezintă un factor esențial al mediului înconjurător. La prima vedere, mărfurile concurează între ele, în realitate,

THEORETICAL ASPECTS OF COMPETITION AND THE ECONOMIC SIGNIFICANCE OF COMPETITIVENESS

Elena CONDREA, PhD student, SAUM

Reviewer: Alexandru STRATAN, PhD, IEFS

The entrepreneur sometimes performs his activities under the conditions of competition. In order to attract potential consumers, it is necessary to create competition priorities of an enterprise and to elaborate the strategies necessary to reach competitiveness in relation to the competitors.

Our goal is to find activity possibilities studying the weak points of the competitors and their possible reaction. Specialty literature distinguishes various types of competition: pure competition, monopolistic competition, monopoly and oligopoly.

Key words: *market, pure competition, monopolistic competition, monopoly, oligopoly, competitiveness, consumer, strategy.*

Introduction. In the economy that functions, the allocation and use of the resources are made on the basis of competitiveness criteria within transparent economy dominated by market forces. The efficiency and the dynamics of these processes are materialized through economic growth that is reflected on the population's welfare and this is the primordial objective and the barometer of any government. The idea, that we want to promote and support in this article, may be expressed in several words: competitiveness is the engine of economic development and growth in the world of growing interdependencies in which the transparent feature of national economies is more and more imposed.

The definition of competition and competitiveness has always been an extremely sensible and disputed problem, and the importance of these phenomena has become obvious with the evolution of internationalization and globalization processes. Competition and competitiveness has recently become an important subject of scientific research for both theorists and practitioners.

Competition is generally defined as "rivalry between those who offer goods and services on the market" or "a game with the rules imposed by the market, with winners and losers that can be persons, products, economic entities, economic branches, economic nations or religions". Almost all the economic theories agree on the positive effect of the competition because "Paretto optimum" is obtained.

Materials and methods. The research in the field has been carried out on the basis of generalization of conceptual aspects concerning competition and competitiveness. Monographic method has been mainly used with the elements of comparison, induction and deduction.

The basic content. Results and discussions. Marketing is a competition tool that is an essential factor of the environment. At the first sight, the goods compete against one another, but in fact, the firms

însă, concurează întreprinderile care produc şi vând aceste mărfuri. De aceea, cunoaşterea subiectului şi obiectului concurenţei permite să se facă o argumentare a nivelului competitivităţii mărfurilor.

Sarcina constă în găsirea posibilităţilor de activitate pe baza studierii părţilor slabe ale concurenţilor şi reieşind din reacţia posibilă a acestora. În literatura de specialitate sunt prezentate diferite tipuri de concurenţă: concurenţă pură, concurenţă monopolistă, monopolul, oligopolul.

Concurenţa pură apare în cazul când există multe oferte ce propun mărfuri identice. Nici un vânzător nu poate modifica situaţia pe piaţă, deoarece deosebirile dintre produse sunt nesemnificative.

Concurenţa monopolistă se caracterizează printr-un număr mare de vânzători, care oferă tipuri de mărfuri cu particularităţi originale. Aici are loc o anumită aliniere a preţurilor cu modificările corespunzătoare, impuse de diferenţele dintre mărfuri, iar preţurile se stabilesc cu orientare spre cerere.

Monopolul este direct opus concurenţei perfecte, deoarece, în acest caz, producţia şi distribuţia unui produs se concentrează într-o singură formă sau la un singur vânzător, care controlează pe deplin condiţiile de vânzare, preţurile, calitatea mărfii. Activitatea de marketing este limitată, deoarece alţi concurenţi nu pot ieşi pe piaţă.

Concurenţa oligopolistă este imperfectă, deoarece predomină un număr nu prea mare de vânzători, care îşi protejează foarte minuţios cota lor pe piaţă de la pătrunderea noilor concurenţi prin patente şi licenţe. Apar situaţii când schimbarea atitudinii unuia din concurenţi atrage reacţia de răspuns din partea celorlalţi.

Capacitatea de concurenţă caracterizează posibilităţile de adaptare a antreprenorului la condiţiile de concurenţă mereu schimbătoare. Există câteva niveluri ale capacităţii de concurenţă a antreprenorului. Astfel, primul nivel presupune orientarea spre o anumită stabilitate a situaţiei pe piaţă datorită alegerii reuşite a segmentului pieţei. În acest caz, influenţa concurenţilor este neînsemnată, iar conducerea activităţii întreprinderii este îndreptată spre soluţionarea sarcinilor de ordin interior. La al doilea nivel, este necesară cercetarea atentă a concurenţilor, în special atunci când întreprinderile tind să imite concurenţii lideri în organizarea activităţii de producţie, de deservire a consumatorilor ş.a. Al treilea nivel se caracterizează prin faptul, că succesul în lupta de concurenţă depinde nu numai de funcţia de producţie, dar şi de funcţia gestiunii, organizarea dirijării şi eficacitatea sistemului de gestiune în ramură [4, p. 340-342].

Concurenţa perfectă sau pură (purificată de orice element de monopol) presupune ca toate firmele să fie capabile să vândă toată producţia pe care o au la preţul pieţei fără a-l influenţa într-un fel, iar toţi cumpărătorii să cumpere la preţul pieţei atât cît doresc, fără a-1 afecta.

Concurenţa imperfectă desemnează situaţia, în care firmele sunt capabile să influenţeze prin acţiunile lor preţul produselor şi serviciilor.

Concurenţa orizontală (directă) între întreprinderi presupune atragerea cumpărătorilor în condiţiile oferirii aceloraşi categorii de produse. Acest tip de concurenţă are ca efect redistribuirea unor segmente de piaţă ale

that produce and sell these goods, compete. That's why the awareness of the subject and the object of competition allow us to state the competitiveness level of the goods.

Our objective is to find activity possibilities having studied competitors' weak points and their possible reaction. Specialty literature distinguishes various types of competition: pure competition, monopolistic competition, monopoly, and oligopoly.

Pure competition occurs when there are many offers when there are many offers of identical goods. The seller cannot change the situation in the market, because the goods differ slightly.

Monopolistic competition occurs when there are a great number of sellers that offer goods with original features. Here exists a certain price alignment with corresponding modifications imposed by the differences between the goods, and the prices are oriented to demand.

Monopoly is the extreme to perfectly competitive market, because the production and the product distribution take one form or there is only one seller who entirely controls sale conditions, prices, goods quality. Marketing activity is limited, because other competitors cannot enter the market.

Oligopoly is not perfect, because there are only a few firms that protect their market share not to allow other competitors to enter the market by imposing patents and licenses. There may be situations when the change in behavior of one competitor evokes the reaction of other competitors.

Competition capacity means the possibilities of entrepreneur's adjustment to changing competition conditions. There are several levels of entrepreneur's competition capacity. On the first level there is a certain stability of market situation due to successful choice of the market segment. In this case, competitors' influence isn't significant; the firm's activity is directed to reaching inner objectives. On the second level, a thorough survey of the competitors is necessary, especially when the firms imitate competitors-leaders in organizing their production activity, consumers' services etc. On the third level, the success in competition fight depends not only on production function, but also on management, monitoring and the efficiency of management system in the domain [4, p. 340-342].

Perfect or pure competition (purified of any monopoly feature) means that all the firms are capable to sell all the products they own at market price not influencing it, and all the buyers are capable to purchase goods at market price without affecting it.

Imperfect competition occurs when the firms can influence the price of goods and services through their actions.

Horizontal competition (direct) occurs when the sellers attract buyers by offering them the same categories of goods. The result of this kind of competition is the redistribution of some market segments of the products or firms between the firms- competitors. The basic feature is product's competitiveness that is appreciated by quality

produsului sau întreprinderii între întreprinderile concurente. Criteriul concurențial de bază îl reprezintă competitivitatea produselor, care se apreciază prin calitate şi preț.

Modalitatea de intervenție a statului în domeniul prețurilor este diversă şi diferă de la țară la țară. Astfel, statul intervine atât prin acțiuni asupra determinantelor prețului, în esență asupra cererii şi ofertei de bunuri şi servicii, şi asupra nivelului prețului, cît şi prin controlul prețurilor. Acțiunile vizând cererea şi oferta pot fi: directe (stocarea produselor, deblocarea, prime de export, detaxarea ş.a.) şi indirecte (prin politica ratei dobânzii, politica de credit, politica fiscală, politica forței de muncă).

Fixarea de către stat a nivelului prețului se poate face prin măsuri de taxare (stabilirea unui preț minim sau maxim), arbitrajul prețurilor (fixarea prețului în cadrul unei zone în care se poate mişca), curățirea prețului (stabilirea unui preț dorit din punct de vedere economic sau social). Controlul prețurilor de către stat se poate realiza prin taxarea generalizată, blocaj parțial sau total al prețurilor etc. [1, p. 77-79].

În zilele noastre, în planul teoriei economice, unul din cei mai remarcabili promotori ai importanței analizării şi proiectării politicilor naționale şi din punct de vedere al competitivității a fost Michael Porter. După ce a adus clarificări conceptuale substanțiale, în timp, a abandonat gradual abordările tradiționale ale avantajului comparativ şi a adus contribuții teoretice remarcabile, fundamentând teoria avantajului competitiv.

Porter susținea, printre altele, că "principalul obiectiv al unei națiuni este de a produce mult şi de a creşte standardul de viață al cetățenilor. Totodată, afirma, că Robert Reich, în 1990, pune sub semnul îndoielii importanța competitivității, subliniind ambiguitatea noțiunii: "competitivitatea națională este unul dintre puținii termeni folosiți în dezbateri şi discursuri publice, a cărui neclaritate s-a adâncit în timp, fără a trece prin perioade intermediare de coerență", iar Krugman, în 1994, susținea această afirmație legată de lipsa de clarificare conceptuală, accentuând pericolul politicilor care se concentrează spre competitivitate, susținând că, de fapt: "competitivitatea este un termen lipsit de semnificație atunci când este aplicat economiilor naționale, iar obsesia competitivității este greşită şi periculoasă".

Termenul "competitivitate" mai este definit ca fiind "abilitatea unei economii de a susține creşterea cererii agregate şi de a menține, în acelaşi timp, exporturile. Primul semnal al slăbirii competitivității unei țări este, de obicei, dat de creşterea importurilor şi scăderea exporturilor".

Din punct de vedere microeconomic, competitivitatea se poate defini drept "capacitatea unei entități microeconomice (unitate, firmă etc.) de a câştiga sau apăra un segment de piață". Definiția se poate extinde şi la nivel macro, "capacitatea unei structuri macroeconomice de a câştiga sau apăra părți ale pieţelor externe şi interne" sau, cu alte cuvinte, "capacitatea unei țări de a-şi extinde exporturile şi de a-şi apăra şi limita importurile" [3].

O firmă este competititivă, dacă nivelul prețului său de vânzare este durabil egal sau inferior celui al concurenților.

and price.

The State interference in price domain may be various, it varies in different countries. The State may interfere either by influencing price determinant, supply and demand of goods and services, price level or by controlling prices. The influence over supply and demand may be: direct (products storing, releasing, drawback, tax exemption etc.) and indirect (through the policy of rate interest, credit policy, fiscal policy, labor policy).

The State may set a certain price level by introducing taxation measures (by setting floor or ceiling price), prices arbitrage (price setting within a zone in which it may move), price cleaning (when a desired price is set from economic or social point of view). The State may control the prices by generalized taxation, partial or total price blockage, etc. [1, p. 77-79].

Nowadays, from economic point of view, Michael Porter is one of the most remarkable promoters of the importance of the analysis and the projection of national policies and of the competitiveness. Having given substantial conceptual explanations, he gradually gave up traditional approaches of the comparative advantage and made remarkable theoretical contributions, developing the theory of competitive advantage.

Porter stated that “the main objective of a nation is to produce much and to improve the life standards of its citizens”. At the same time, he declared that in 1990 Robert Reich doubted the importance of competitiveness underlining the ambiguity of the notion: “national competitiveness is one of the terms used in public debates and discussions, its vagueness has deepened with years without passing through the intermediary periods of coherence”, and in 1994 Krugman affirmed that the declaration lacked conceptual clearness, he stressed the danger of the policies that orient to competitiveness. Krugman said that: “competitiveness is a term that lacks significance when it is applied to national economies, and the obsession with competitiveness is wrong and dangerous”.

The term “competitiveness” is also defined as “the ability of an economy to face the increase in aggregate demand and to maintain simultaneously the exports. The first sign of competitiveness’s weakness is when imports increase and exports decrease”.

From microeconomic point of view, competitiveness may be defined as “the capacity of a microeconomic entity (unit, firm, etc.) to win or defend a market segment.” The definition may be extended to macro level, that is, “the capacity of a macroeconomic structure to win or to defend the parts of foreign and home markets”, in other words, “the capacity of a country to extend its exports and to defend and limit its imports” [3].

A firm is considered to be competitive when the level of its sale price is lasting, equal or inferior to its competitors’ price.

Real competitiveness occurs when the resulted profit level is “normal” in the circumstances when the costs

O competitivitate reală implică faptul, că nivelul profitului rezultat să fie "normal", în condiţiile în care structura şi nivelul costurilor nu sunt nefavorabile.

În sens mai larg, competitivitatea este capacitatea de a înfrunta concurenţa pe piaţă (prin nivelul tehnologic şi volumul vânzărilor).

La nivel de ţară, noţiunea de competitivitate capătă semnificaţii mai complexe. Pentru o ţară, obiectivul final este creşterea nivelului de viaţă şi a bunăstării cetăţenilor săi [2, p. 37].

Chiar dacă paleta de definiri a conceptului este extrem de bogată, se poate afirma că factorii fundamentali ai competitivităţii se împart în două categorii, şi anume:

• legaţi de cost/preţ;

• legaţi de calitate – mai dificil de explicat şi cuantificat – care cuprind orice alte aspecte care nu sunt legate direct sau indirect de costuri şi preţuri.

Competitivitatea internaţională se referă, în general, la "abilitatea unei ţări în a-şi mări participarea pe piaţa internă şi internaţională". Alte definiţii clasice ale competitivităţii unei ţări se concentrează, predominant, în jurul termenului de "balanţă comercială pozitivă", în acest tip de delimitare, se presupune implicit că exporturile şi importurile nu sunt dezechilibrate de fluctuaţii monetare pe termen lung.

O serie de delimitări conceptuale combină problematica balanţei comerciale externe cu performanţele economiei interne. O definiţie tipică a unei astfel de abordări caracterizează competitivitatea ca fiind: "abilitatea de a produce bunuri şi servicii de calitate care să treacă testul exigenţelor de pe pieţele externe şi care, simultan, să menţină sau să extindă veniturile reale interne". Competitivitatea, din punct de vedere al costurilor/preţurilor, componentă a teoriei avantajului comparativ, este susţinută, în general, prin teoriile clasice, conform cărora evaluarea competitivităţii se face după criteriul preţurilor.

Strategia de piaţă a întreprinderii agricole este rezultatul unei opţiuni dintr-o multitudine de variante. Strategia de piaţă trebuie să ţină seama de principalele dimensiuni şi trăsături ale pieţei;

1. Poziţia întreprinderii faţă de dinamica pieţei, situaţie în care variantele strategice pot fi:

- strategia creşterii (dezvoltării) activităţii de piaţă;

- strategia menţinerii activităţii de piaţă;

- strategia restrângerii activităţii de piaţă, cunoscută şi sub denumirea de strategie de "supravieţuire", care nu se recomandă, fiind în contradicţie cu conceptul de marketing.

2. Poziţia întreprinderii faţă de structura pieţei (pe segmente). Variantele strategice, denumite şi "alternative de poziţie", sunt:

- strategia nediferenţiată (marketing nesegmentat), când întreprinderea se adresează pieţei globale;

- strategia diferenţiată (marketing segmentat), caz în care întreprinderea se adresează unor segmente de piaţă;

- strategia concentrată, care presupune alegerea unui singur segment sau unui număr limitat de segmente (marketing selectiv).

3. Poziţia întreprinderii faţă de schimbările pieţei.

structure and level aren't favourable.

In a larger sense, competitiveness is the capacity to face competition on the market (through technological level and sales volume).

If we consider a country, the term "competitiveness" gets more complex significance. For a country the final objective is to improve the life standards and the welfare of its citizens [2, p.37].

Even if the term "competitiveness" has a lot of definitions, we may state that the basic factors of competitiveness are divided in 2 categories:

• connected to cost/price;

• connected to quality, which is more difficult to explain and quantified and which comprise any other aspect that is not connected directly or indirectly to costs and prices.

International competitiveness generally refers to "the ability of a country to increase its share on home and foreign markets." Other classical definitions of competitiveness of a country mainly concentrate on the term "positive commercial balance", when exports and imports are supposed not to be disturbed by long-term monetary fluctuation.

A series of conceptual demarcation combines the problem of external commercial balance with the performances of home economy. A typical definition of this approach defines competitiveness as: "the ability to produce goods and services of quality that would meet the requirements of the foreign market and that simultaneously would maintain or extend real home incomes." From the point of view of costs/prices, competitiveness, being a component of the comparative advantage theory, is supported by classical theories, according to which the assessment of competitiveness is realized according to price criteria

Marketing strategy of an agricultural enterprise is the result of an option of a great number of variants. Marketing strategy must take into account the main dimensions and features of a market:

1. Enterprise's position in the market dynamics when the strategic variants may be:

-marketing activity growth (development) strategy;

-marketing activity maintenance strategy;

-marketing activity limitation also known as "survival" strategy, it is not recommended as it contradicts marketing concept.

2. Enterprise's place in the market structure (by segments). Strategic variants, also named "position alternatives", are the following:

- not differentiated strategy (segmented marketing), when the enterprise deals with some market segments;

- concentrated strategy that means that there is a choice of a single segment or of a limited number of segments (selective marketing)

3. Enterprise's position versus market change.

The strategies (also named "behavior alternatives") are:

-active strategy, when the firm's objectives are to renew and to perfect its activities, to use the latest

Strategiile (denumite şi „alternative de comportament”) sunt:

- strategia activă, când obiectivele întreprinderii au în vedere înnoirea, retehnologizarea şi perfecţionarea activităţii;
- strategia adaptativă, când întreprinderea anticipează modificările pieţei şi îşi adaptează activitatea sa;
- strategia pasivă, care presupune un comportament de aşteptare a schimbărilor, adaptarea facându-se mult mai târziu.

4. Poziţia întreprinderii faţă de exigenţele pieţei privind calitatea produselor agricole şi agroalimentare. Întreprinderea agricolă poate adopta fie strategia exigenţei ridicate, fie strategia exigenţei medii, fie strategia exigenţei reduse. Sunt recomandate primele două variante, în timp ce strategia exigenţei reduse nu se recomandă, fiind specifică pieţei reglementate, dominată de subofertă.

5. Poziţia întreprinderii faţă de nivelul competiţiei exprimă atitudinea întreprinderii agricole faţă de ceilalţi concurenţi. În acest caz, unitatea poate adopta una din cele două variante:

- strategia ofensivă (uneori chiar agresivă) sau strategia creşterii cotei de piaţă a întreprinderii respective;
- strategia defensivă, care se subdivide în strategia menţinerii cotei de piaţă şi strategia restrângerii cotei de piaţă corelată cu menţinerea aceluiaşi nivel valoric al activităţii de piaţă.

Aceste strategii ale competiţiei se pot împărţi în două grupe: strategia competitivităţii prin preţ şi strategia competitivităţii fără influenţa preţului.

Întreprinderea agricolă care realizează mai multe produse poate adopta o strategie globală (unică) sau strategii distincte, adecvate fiecărui produs. De asemenea, unitatea agricolă poate adopta strategii specifice pieţei interne şi/sau externe [1, p. 81-82].

Căile de atingere a competitivităţii întreprinderii sunt următoarele: reducerea costurilor de producţie, ce duc la creşterea priorităţii întreprinderii date faţă de concurenţi; determinarea factorilor de producţie (naturali, de muncă, financiari); creşterea capacităţii de creare a priorităţilor mărfii sau serviciului întreprinderii date faţă de marfa (serviciul) concurenţilor etc. [4, p. 342].

Concluzii. Susţinerea unei competiţii active pe piaţa internă este fundamentală pentru creşterea economică, iar succesul pe pieţele internaţionale este strâns legat de competiţia internă, deoarece economiile de scală câştigă mai mult dacă vând la nivel global decât dacă se se rezumă să domine piaţa internă. La nivelul unităţilor economice, în viziunea lui Porter, avantajul competitiv al unei firme poate fi asigurat prin: intermediul unui cost redus (o strategie generică, bazată pe diminuarea costurilor, care implică transformarea firmei în cel mai sau unul din cei mai ieftini producători, în condiţiile obţinerii unui profit, cel puţin, la nivelul mediu al industriei respective); realizarea de produse/servicii care se diferenţiază prin calităţile lor de produsele/serviciile similare, oferite de ceilalţi sau majoritatea concurenţilor (o strategie de diferenţiere, produsele firmei întrunind anumite atribute de unicitate asociată produsului, apreciate pe scară largă de cumpărători; aceste atribute ar putea fi: calitatea ca atare a produsului, serviciul postvânzare etc.); promovarea unei

technologies;

-adaptive strategy, when the firm anticipates market changes and adapts its activity;

-passive strategy, when the firm waits for changes and adapts to them later.

4. The enterprise’s position versus market requirements concerning the quality of agricultural and agro-alimentary products. The agricultural firm may adopt either the strategy of rigid requirement, or the strategy of medium requirement, or the strategy of reduced requirement. The first two requirements are recommended, while the strategy of reduced requirement isn’t recommended as it is a feature of the regulated market dominated by short supply.

5. The firm’s position versus competition level shows the agricultural firm’s attitude towards other competitors. In this case, the unity may adopt one of the following two variants:

-insulting strategy (sometimes even aggressive) or the strategy of the market share growth of this firm;

-defensive strategy, that is subdivided in the strategy of the market share maintenance and the strategy of the correlated market share limitation which maintains the same value level of the market activity.

These strategies of competition may be divided in 2 groups: competitiveness strategy through price and competitiveness strategy without influencing the price.

The agricultural firm, that produces various products, may adopt a global (unique) strategy or distinct strategies for each product. The agricultural firm may also adopt the strategies specific to home and/or foreign market [1, p. 81-82].

The ways to reach competitiveness are the following: the reduction of production costs that leads to the increase of the firm’s priority in relation to its competitors; the determination of production factors (natural, labor, financial); the increase of the capacity to create the priority of the goods or services of this firm in relation to the goods (services) of the competitors, etc. [4, p. 342].

Conclusions. The support of active competition on home market is fundamental for economic growth, and the success on international markets is closely connected to home competition because the economies of scale earn more when they sell at the global level than when they limit themselves dominating home market. According to Porter, at the level of economic unities, competitive advantage of a firm may be assured through the intermediary of a reduced cost (a generic strategy based on the reduction of prices that imply firm’s transformation into the cheapest producer or one of the cheapest producers under the conditions of gaining a profit at least at medium level of its industry); by producing goods/services that differentiate from similar goods/services offered by other or the majority of competitors by their qualities (a differentiation strategy, the firm’s products having certain unique aspects widely appreciated by buyers, these aspects could be: the quality of the product, post-sale service, etc.); by promoting the

strategii focalizate pe segmente bine definite ale pieţei (preţ redus sau produs diferenţiat).

În termeni macroeconomici, din perspectiva pe termen mediu şi lung, o definiţie sintetică a noţiunii de competitivitate ar fi următoarea: o ţară este competitivă pe plan internaţional dacă îndeplineşte simultan următoarele condiţii:

• productivitatea sa creşte cu o rată similară sau superioară celei a principalilor parteneri comerciali, cu nivel comparabil de dezvoltare;

• reuşeşte să-şi menţină un echilibru comercial extern în condiţiile unei economii de piaţă libere;

• realizează un nivel ridicat al ocupării forţei de muncă.

Aptitudinile unei economii sau ale unei firme de a face faţă concurenţei şi de a avea vocaţie competitivă impun atât recurgerea la analize de preţ, cît şi la elemente structurale. În acest sens se poate distinge o competitivitate ”preţ” şi una fără preţ, respectiv ”structurală”.

Competitivitatea ”preţ” se bazează pe aptitudinea de a propune produse cu preţuri mai mici decît cele ale concurenţei; aceasta depinde de trei elemente:

• costurile de producţie suportate de producători (salarii, consumuri intermediare, costul capitalului, contribuţii sociale, impozite);

• valoarea ratei de schimb (o depreciere a monedei naţionale întăreşte competitivitatea produselor interne şi invers);

• comportamentul marjei exportatorilor (când aceştia acceptă să-şi reducă marjele, produsele lor devin mai competitive).

strategy focused on well-defined market segments (reduced price or differentiated product).

In macroeconomic terms, from medium and long-term perspective, a synthetic definition of the term “competitiveness” would be the following: a country is competitive at international scale if it simultaneously meets the following requirements:

- its productivity increases with the rate that is similar or superior to the rate of the main commercial partners with the same development level;

- it manages to maintain a foreign commercial balance within free market economy;

- it achieves top-level of labor employment.

The capacity of an economy or of a firm to face competition and to have competitive propensity imposes both price analysis and structural elements. Thus, we can distinguish a “price” competitiveness and structural competitiveness (without price).

“Price” competitiveness is based on the capacity to offer products at the prices lower than of the competitors, this depends on three elements:

• production costs of the producers (wages, intermediary consumes, capital costs, social contributions, taxes);

• exchange rate value (depreciation of national currency makes products competitiveness stronger and vice versa);

• the behavior of exporters’ margin (when they accept to reduce the margins, their products become more competitive).

Referinţe bibliografice/References

1. Marketing agrar, Chiran A., Gîndu, edit. Periscop, Iaşi, 1997, 314 pag., ISBN 973- 96942-9-2.
2. Competitivitatea în agricultură – analize şi comparaţii europene”, Chivu L., Academia Română, Centrul Român de Economie comparată şi Consens, edit. Expert, 2002, 272 pag., ISBN 973-8177-81-2.
3. Economia creşterii agroalimentare, Davidovici I., Gavrilescu D., edit. Expert, 2002, 614 pag., ISBN 973-8177-61-8.
4. Marketing, Petrovici S., Belostecinic Gr., edit. Universitas, edit. ASEM, Chişinău, 1998, 377 pag., ISBN 9975-9541-0-3

Recomandat spre publicare: 08.02.12

IMPORTANŢA GESTIUNII RISCURILOR ÎN MANAGEMENTUL BANCAR

Mihail GÎRLEA, lector superior, magistru în economie USM, drd., IEFS

Recenzent: Rodica PERCIUN, dr., IEFS

În ultimii ani, creşterea rapidă a inovaţiilor în domeniul financiar şi externalizarea diferitor servicii oferite de bănci au schimbat semnificativ mediul bancar, acesta ajungând aproape de nerecunoscut. Odată cu extinderea la nivel naţional şi internaţional a sistemelor tradiţionale de credit, pieţele financiare au devenit mult mai fragile, gradul de incertitudine s-a accentuat, toate acestea având drept suport multiplicarea riscurilor specifice sistemului financiar-bancar.

Cuvinte cheie: *sistem de analiză bancară, globalizare, performanţă bancară, riscul în activitatea bancară, managementul riscului, risc de credit, risc de piaţă, risc de lichiditate, risc operaţional, acordul de capital Basel II.*

Introducere. În ultimii ani, creşterea rapidă a inovaţiilor în domeniul financiar şi externalizarea diferitor servicii oferite de bănci au schimbat semnificativ mediul bancar, acesta ajungând aproape de nerecunoscut. Progresul tehnologic a oferit noi oportunităţi atât pentru clienţi, cît şi pentru bănci. Creşterea pe pieţele internaţionale a instrumentelor financiare a permis băncilor un acces mai larg la fonduri. În acelaşi timp, pieţele financiare s-au extins şi s-au ivit noi oportunităţi de a crea şi diversifica produse noi şi servicii. Cu toate că aceste schimbări sunt mai avansate în unele ţări decît în altele, majoritatea băncilor au devenit foarte interesate în dezvoltarea de noi instrumente, produse sau în oferirea de noi servicii pentru clienţii lor. Odată cu extinderea la nivel naţional şi internaţional a sistemelor tradiţionale de credit, pieţele financiare au devenit mult mai fragile, gradul de incertitudine s-a accentuat, toate acestea având drept suport multiplicarea riscurilor specifice sistemului financiar-bancar. Pe lângă acestea, băncile trebuie să facă faţă unor riscuri ce nu le sunt specifice. De altfel, legat de risc în bănci, trebuie acceptată ideea, că el decurge din fiecare tranzacţie luată în parte, că se asociază oricărui proces generat de activitatea bancară, că majoritatea tranzacţiilor bancare dau naştere la o combinaţie de riscuri, motiv pentru care un obiectiv major al managementului în bănci îl constituie gestiunea riscului sistemic [3].

Conţinutul de bază. Mediul economic şi financiar, aflat într-o continuă schimbare, generează noi oportunităţi de afaceri, dar presupune, totodată, şi riscuri mai complexe şi mai diverse, care sunt o provocare pentru abordările tradiţionale ale managementului bancar, pe care banca trebuie să le gestioneze cît mai adecvat pentru a supravieţui concurenţei şi pentru a susţine economia naţională [1].

Mediul economic, monetar şi cel financiar bancar sunt permanent supuse unui concurenţe acerbe, apar noi riscuri necunoscute pînă în acel moment, cu forme de manifestare deosebite. În aceste condiţii este foarte greu de prezentat o

THE IMPORTANCE OF RISKS RUNNING IN BANKING MANAGEMENT

Mihail GÎRLEA, lector superior, master in economics, SUM, PhD student, IEFS

Reviewert: Rodica PERCIUN, PhD, IEFS

In recent years the rapid growth in financial innovation and the outsourcing of various services offered by banks have significantly changed the banking environment, making them almost unrecognizable. The expansion of national and international traditional credit systems weakened the financial markets making them more fragile triggering thus a state of uncertainty which in time lead to the proliferation of a wide variety of financial and banking system risks.

Key words: *banking analysis system, globalization, banking performance, banking activity risk, risk management, credit risk, market risk, liquidity risk, operational risk, Basel II capital framewor.*

Introduction. In recent years the rapid growth in financial innovation and the outsourcing of various services offered by banks have significantly changed the banking environment, making them almost unrecognizable. Technological progress has provided new opportunities for both customers and banks. The growth of financial instruments types presented on the international markets increased banks access to funds. At the same time financial markets have expanded, creating new opportunities for banks to develop in terms of products and services offered.

Although these changes are more visible in some countries than in others, most banks have developed an interest in creating new tools, products and services to better respond to their customers' needs.

The expansion of national and international traditional credit systems weakened the financial markets making them more fragile triggering thus a state of uncertainty which in time lead to the proliferation of a wide variety of financial and banking system risks. Furthermore, nowadays banks must accept the idea that risks arise with every transaction, being associated with any process and give rise to a combination of risks when different transactions are involved.

That is why a major objective of banks management is the management of systemic risk [3].

The basic content The continuous change of the economic and financial environment brings out new business opportunities, but it also involves more complex and diverse risks, which are a real challenge for the traditional approaches on banking management, which the bank must operate as appropriate as possible in order to survive its competition and to support the national economy [1].

The economic, monetary and financial banking environment is permanently subjected to a fierce competition and the appearance of unknown new risks,

anume formă a riscului sau de a încerca o definire exactă, dată fiind caracteristica lumii contemporane, şi anume incertitudinea [1].

Potrivit acestor realităţi, riscul este abordat în diferite moduri de unii specialişti, regăsindu-se diferite opinii exprimate în literatura de specialitate din ţară şi străinătate.

Prin monitorizarea riscurilor bancare se înţelege identificarea, evaluarea şi controlul politicilor şi practicilor privind managementul riscului unei bănci, care permit detectarea problemelor cu care se confruntă o bancă, iar gestiunea riscurilor bancare constă în ansamblul metodelor de administrare a riscurilor bancare în vederea limitării, divizării şi finanţării lor, precum şi diminuării expunerii la risc a fiecărei bănci.

Potrivit expunerii făcute referitor la riscurile semnificative ale instituţiilor bancare, am selectat pentru a analiza pe cele pe care le-am considerat cu impactul cel mai mare asupra activităţii lor, şi anume: riscul de credit, riscul de piaţă (cu riscul ratei dobânzii şi riscul valutar), riscul de lichiditate şi riscul operaţional [1].

Ştiinţa managementului a aparut într-o anumită etapă a dezvoltării societăţii ca răspuns la necesitatea identificării unor soluţii adecvate pentru o mai bună organizare şi conducere a proceselor din ce în ce mai complexe. Reece şi O'Grady definesc managementul ca fiind procesul de coordonare a resurselor umane, informaţionale, fizice şi financiare, în vederea realizării scopului organizaţiei" [2].

Managementul riscului a fost descris de către Steve Thicke [4] ca „reducându-se, ca în toate celelalte domenii, la: cine ce ştie şi când ştie acest lucru". Tratarea managementului riscului bancar presupune, în primul rând, clarificarea noţiunilor de management şi de management al riscurilor.

Managementul deţine, în acelaşi timp, sisteme, tehnici şi metode specifice de conducere a acestei activităţi. Henry Fayol a identificat în cadrul procesului managementului cinci etape: 1) planificarea (planning), 2) organizarea (organizing), 3) conducerea (commanding), 4) coordonarea (coordinating), 5) controlul (controlling).

Obiectivul managementului riscului se traduce prin minimizarea riscurilor pentru maximizarea valorii instituţiei. Există numeroase abordări în ceea ce priveşte încadrarea managementului riscului bancar [2]. Unii economişti [2] consideră, că managementul riscului bancar trebuie încadrat ca parte componentă a managementului financiar al băncii. În practică, în condiţiile actuale, managementul riscului bancar a devenit o activitate mult prea complexă şi vitală pentru instituţii pentru a fi considerată drept element al managementului financiar. În prezent, este abordată ca şi o activitate de sine stătătoare, la rândul ei, aflată în conexiune cu sistemul global de management al instituţiei bancare.

În definirea riscului bancar, cei mai mulţi specialişti se rezumau doar la tratarea riscului de creditare sau de lichiditate, care derivă din funcţia clasică a băncilor. Această abordare a fost puternic influenţată de fenomenul diversificării exponenţiale a formelor riscului bancar.

Astfel, până în anii '70, se considera că riscurile bancare relevante, cu impact asupra activităţii bancare, erau riscul de creditare şi riscul din cadrul sistemelor de plăţi. După această perioadă, privită drept un moment important în procesul de dezvoltare a conceptului riscului bancar, instituţiile de credit

which manifest differently. Under these circumstances it is extremely difficult to present a certain form of risk, or to seek a precise definition, given the uncertainty feature of our contemporary world [1].

According to these, the risk is approached in various ways by some experts, so they expressed their different opinions in the literature of the country and abroad.

To monitor banking risks means to identify, to evaluate and to monitor the policies and practices of banking risk management, that enable the detection of problems faced by a bank, and banking risk management resides in the overall risk administration for limiting, dividing and funding them, as well as diminishing the bank's exposure to risk.

According to the exposure upon the significant risks of banking institutions, I have selected for analysis the ones I have considered to have the largest impact on their business: the credit risk, the market risk (interest rate risk and currency risk), the liquidity risk and the operational risk [1].

Management as a science appeared in a certain stage of social development as a response to the need of seeking appropriate solutions for a better organization and management of processes that in time have grown in complexity. Reece and O'Grady define management as "co ordination of human resources, information, physical and financial means, to achieve the purpose of the organization [2].

Risk management was described by Steve Thicke [4] as something that "reduces to: what and when you know" certain things. When talking about bank risk management some concepts need to be defined.

Management has, at the same time, developed systems, techniques and specific methods for running activities. Henry Fayol identified five stages in the management process: 1) planning, 2) organizing, 3) commanding, 4) coordinating, 5) controlling.

The main purpose of risk management is to minimize risks and maximize the institution's value. There are many approaches when it comes to the classification of ank risk management [2].

Some economists [2] consider that bank risk management needs to be classified as part of the bank's financial management. In practice, under current conditions, bank risk management has become a far too complex and vital element for institutions to continue treating it as part of their financial management issue.

Therefore the bank risk management it's addressed as an independent activity but connected with the overall management system of the institution.

In early economic literature, most experts addressed only the credit and liquidity risk process which derives from the classical function of banks' operation. This approach was later strongly influenced by the phenomenon of exponential diversification of bank risk forms.

Thus, until the '70s, the credit and payment system

s-au confruntat cu noi provocări, fiind nevoite să se confrunte cu un număr tot mai mare de noi forme de riscuri.

În aceste condiţii, mulţi analişti au încercat să identifice cauzele fenomenului care a generat explozia de riscuri bancare.

Rezultatele identificate au fost numeroase, iar concluziile ar putea fi sintetizate astfel: varietatea riscurilor şi sporirea amplorii acestora au fost determinate de procesul de inovare, fenomenul de globalizare şi acţiunea organizaţiilor.

De apreciat, că la baza teoriei şi practicii riscului bancar se află următoarele ipoteze:

• Riscul este inerent activităţii oricărui agent economic, influenţând deciziile sale.

• Atitudinea faţă de risc este diferită şi depinde, în principal, de doi factori: marimea profitului scontat şi probabilitatea producerii profitului.

• Există două modalităţi posibile de evaluare a riscului: a) prin metode calitative, când se determină utilitatea profitului aşteptat şi influenţa pierderilor posibile asupra afacerii, sau b) prin metode cantitative, când se evaluează mărimea profitului prognozat (a pierderilor posibile) şi probabilitatea producerii acestora. Evaluarea riscului bancar este un proces ce presupune, în prealabil, identificarea sa, prin capturarea formelor sub care se materializează [2].

Riscul operaţional nu este un tip de risc nou, dimpotrivă este unul dintre cele mai vechi tipuri de risc cu care se confruntă băncile. O bancă nouă pe piaţă se confruntă cu riscul operaţional înainte de a acorda primul credit sau a executa prima tranzacţie. Dar sunt unele aspecte cu privire la acest tip de risc care sunt noi şi trebuie ştiute, cum ar fi: percepţia că, în ultimii ani, riscul operaţional a crescut direct proporţional cu gradul de bancarizare; riscul operaţional trebuie tratat separat de riscul de credit, riscul de piaţă; includerea riscului operaţional în orice tip de management al riscurilor; creşterea interesului autorităţilor de supraveghere din bănci asupra riscului operaţional.

Riscul operaţional există din momentul în care o companie îşi foloseşte angajaţii şi aplicaţiile în derularea activităţii sau este subiectul unor factori externi şi, de aceea, acest tip de risc apare cu mult înaintea riscului de credit sau a celui de piaţă. După cum ştim, în ultimii 15 ani, riscul operaţional a fost o sursă majoră de pierderi financiare în sectorul bancar. Dacă privim mai profund, o mare parte din aceste pierderi sunt atribuite riscului de piaţă sau celui de credit, dar, în realitate, cauza principală este riscul operaţional. În cele din urmă, nu consecinţele, ci cauza sau cauzele apariţiei pierderii determină dacă este vorba de risc operaţional sau nu, oricum, riscul operţional se materializează direct sau indirect prin riscul de piaţă sau riscul de credit.

Diferenţele dintre riscul operaţional şi riscurile de credit sau de piaţă: în primul rând, între riscul operaţional şi venit nu există o legatură directă, de exemplu, dacă riscul operaţional creşte, şi veniturile vor creşte; în contrast cu alte tipuri de risc, o mare parte a acestui tip de risc este localizată în interiorul băncilor şi este evident de ce băncile nu vor să atragă atenţia asupra slăbiciunilor lor. Pe de o parte, acest lucru duce la lipsa de date pentru a fi studiate mai târziu şi pentru a putea controla riscul, iar pe de altă parte, tipurile de pierderi înregistrate de o bancă nu sunt transferabile şi altor bănci datorită diferenţei de activitate, control intern etc. În cazul

risk were considered to be the most relevant banking risks. What happened after this period was regarded as a milestone in the development of the banking risk concept, as credit institutions had to face new challenges and an increasing number of new risk forms.

In these circumstances, many analysts have attempted to identify the causes of the phenomenon which lead to an explosion in the banking risk forms.

The results identified were numerous and they can be summarized as follows: the variety of risks and increase in their scale were mainly determined by the process of innovation, globalization and organizations' action.

When referring to the theory and practice aspects of bank risk the following assumptions must be known and acknowledged:

• Risk is inevitable and follows any economic agent in its decision making process.

• Attitude toward risk is different and depends mainly on two factors: the size of the expected profit and the probability of profit.

• There are two possible ways for assessing risk: a) using qualitative methods, when determining the utility of expected profit and the influence of potential loss on business, or b) using quantitative methods when the size of the forecasted profit (or the possible loss) and its probability is estimated. Credit risk assessment is a process that involves a prior identification of the forms under which risk materializes [2].

Operational risk it's not a new type of risk, but rather one of the oldest forms, that banks had to face. A new bank on the market can face operational risk right before granting the first credit or running the first transaction. However operational risks have some relatively new aspects that need to be known such as: the perception that in recent years operational risk has increased in accordance with banks growth; operational risk should be treated separately from credit and market risk; the necessity of including operational risk in any risk management process; the increased interest of banks' supervisor authorities on operational risk problems.

Operational risk occurs whenever a company uses its employees and applications to conduct its business or it's the subject of external factors and that is why this risk appears long before credit or market risk. As we know in the last 15 years operational risk has been the main cause of most financial losses in the banking sector. If we look close most of these losses are attributable to market or credit risk but in reality the main cause is operational risk. Finally not the consequences but the cause or causes of loss occurrence determines whether or not we're dealing with operational risk, which in the end it takes directly or indirectly the form of market risk or credit risk.

The differences between operational risk and credit or market risk are as follows: firstly, there is no direct link between operational risk and income, for example when operational risk increases, revenues increase; in contrast to other types of risk, much of this risk is located inside banks and that is why banks do not want to draw attention

riscurilor de credit şi celor de piaţă, determinarea potenţialului pierderii şi a expunerii la risc este mai uşor calculabilă. Este mult mai uşor de măsurat şi de controlat un asemenea risc decît să stabileşti legături între factorii de risc şi apoi să calculezi probabilitatea apariţiei pierderii; cea mai importantă cauză, pentru care acest tip de risc tratat şi dezvoltat atât de mult, reprezintă cazurile în care băncile au suferit pierderi foarte mari din cauza riscului operaţional.

În ultimii ani, majoritatea băncilor au alocat resurse masive pentru managementul riscului de credit şi riscului de piaţă. Au fost dezvoltate modele de evaluare a riscului, bazându-se pe practicile internaţionale referitoare la disciplina de piaţă pentru prevenirea crizelor.

Aceste principii reprezintă cei 3 piloni ai Noului Acord de Capital, emis de Comitetul de la Basel. Nu este deloc surprinzător, că reglementările cu privire la sectorul bancar reprezintă o continuă dezbatere cu privire la faptul dacă aceste reglementări ar trebui să existe şi, dacă da, care sunt riscurile care trebuie acoperite şi de care pilon în parte. Primul pilon, de exemplu, care se referă la „cerinţele minime de capital", a lansat o serie de discuţii referitoare la denumire sa. Însă numai recent atenţia băncilor s-a îndreptat spre un nou risc, şi anume riscul operaţional. A fost recunoscut, de asemenea, faptul că evenimentele, apărute ca urmare a riscului operaţional, au un impact major asupra operaţiunilor bancare. Astfel, riscul operaţional a fost introdus în documentul Comitetului de la Basel şi a fost emis un set de reguli de urmat pentru managementul acestui tip de risc.

Principalii factori care duc la apariţia riscului operaţional sunt frauda internă şi frauda externă, practicile angajaţilor şi măsurile de siguranţă adoptate la fiecare loc de muncă, clienţii, produsele băncii şi practicile de operare adoptate de bancă, deficienţele în infrastructura tehnică, precum şi perturbările în activitate şi defecţiunile de sistem.

Modificările rapide care au loc în domeniul bancar şi al celui IT, în special în ultimii ani, au revoluţionat modul în care băncile livrează servicii şi produse clienţiilor, atât de mult încît fiecare din băncile prezente pe piaţă încearcă să vină cu soluţii cît mai rapide, care să ajute clienţii în derularea activităţii lor. Electronic bankingul are câteva caracteristici speciale care duc la creşterea şi modificarea unor riscuri considerate tradiţionale activităţii bancare. Riscul operaţional, specific activităţii de e-banking, cuprinde următorii factori: designul sistemului, implementarea şi întreţinerea lui; lipsa de informaţie cu privire la serviciile şi produsele băncilor de către clienţii băncilor.

Designul sistemului, implementarea şi întreţinerea lui. Băncile se confruntă şi cu situaţia în care sistemul, ales pentru aplicaţia de electronic banking, nu este bine definită sau implementată. De exemplu, o bancă este expusă riscului de întrerupere sau încetinire a sistemului informatic principal dacă sistemul de electronic banking pe care l-a achiziţionat nu este compatibil cu aplicaţia de core-banking. Multe bănci se folosesc de servicii de la terţi pentru a implementa şi a asigura suportul aplicaţiei e-banking. Această externalizare a serviciilor permite băncilor o reducere a costurilor de întreţinere, monitorizare şi modificare a aplicaţiei, însă constituie o sursă de risc operaţional, deoarece furnizorii aleşi pentru aceasta s-ar putea să nu se ridice la cerinţele băncii sau, pur şi simplu, să nu îşi respecte termenele de livrare a

to their weaknesses.

On one hand this leads to lack of data to be studied later and to control risk and on the other types of loss incurred by a bank are not transferable to other banks due to the difference of activity, internal control, etc. Credit and market risk, allow for a much easier determination of their potential loss exposure which can be calculated. Such risks are much easier to measure and monitor than to make links between risk factors and then calculate the probability of occurrence of loss, the most important issue for this type of risk that is treated and developed so far is a those cases where banks have suffered heavy losses due to operational risk.

In recent years most banks have allocated massive resources to manage credit and market risk. In addition they have developed new models for risk assessment based on international practices regarding the market discipline for crisis prevention.

These principles are the 3 pillars of the New Capital Agreement, issued by the Basel. It is not surprising that regulations on the banking sector represent the subject of a continue debate on wheatear or not these rules need to be enforced, and if so what are the risks that need to be covered and by which pillar. For example the first pillar regarding the "minimum capital requirements" has brought a series of discussions about its name only. But only recently the attention of banks went to a new risk i.e. the operational risk. It was also acknowledged that the events arising from operational risk have a major impact on the banks' activity. In this context the Basel Committee decided to introduce a set of rules banks needed to follow when managing the operational risk.

The main factors leading to operational risk is internal and external fraud, employee practices and safety measures at every workplace, customers, bank products and operating practices adopted by banks, deficiencies in technical infrastructure, disruption in activity and system failure.

The rapid changes in the banking systems in general and IT market in particular have underwent in recent years have revolutionized the way banks deliver their products and services to their customers so much so that each bank is trying to offer rapid solutions to help customers run their business. Electronic banking has some special features which enhance and change the perception of traditional banking risks. Specific operational risk e-banking activities refer to the following factors: system design, its implementation and maintenance, the lack of information on bank products and services by bank customers.

System design, its implementation and maintenance. Banks often face the situation in which the system they have chosen for running an electronic banking application is not well defined or implemented. For example, a bank is at risk of interruption or slowing down its main computer system if the electronic banking system purchased is not compatible with the core-banking application. Many banks use the services of third parties to implement and provide support for e-banking applications.

produselor. Riscul operațional, în acest caz, poate aparea în cazurile în care banca nu reuşeşte să-şi informeze clienții în privința utilizării aplicației şi a securizării computerelor personale. De asemenea, pot aparea probleme în momentul, în care clienții, după ce, în prealabil, au autorizat o tranzacție, după un anumit timp trimit anularea ei, ceea ce duce la pierderi financiare din partea băncii.

Concluzii. Riscurile specifice sistemului bancar moldovenesc sunt mai pronunțate în prezent, deoarece sistemul de norme şi proceduri bancare încă nu acoperă toate zonele activității bancare; nu este asigurată transparența activității bancare: băncile oferă acces la informație când se află în postura de creditori, dar nu furnizează informații în aceeaşi masură atunci când ele devin debitori, cu excepția comunicărilor restrânse ale Băncii Naționale a Moldovei; bursele de valori funcționează de puțin timp, iar societățile bancare nu sunt toate cotate la bursă.

În aceste condiții, piața oferă puține informații despre calitatea unei societăți bancare. De aceea, pentru un bun management al riscului nu trebuie lasat nimic la voia întâmplării. Trebuie stabilit comitetul de risc şi managerii de risc, care să analizeze problemele din toate unghiurile. Pentru a evita riscul, trebuie efectuată inițial o analiză a acestuia de la nivelurile cele mai înalte până la ultimul nivel, cel din prima linie. Printre probleme actuale, cu care se confruntă băncile cele mai importante, sunt cele legate de riscul operațional, riscul de credit, riscul sistemic, riscul reputațional, riscul fiduciar şi riscul de țară.

Privind riscurile cele mai mari cu care se confruntă instituțiile bancare, cel de credit şi cel operațional, aş dori să precizez următoarele:

1. Pentru prevenirea riscului de credit băncile trebuie să aibă în vedere în analiza dosarelor de credit, pe lângă bonitatea clientului, şi istoricul acestuia cu alte societăți bancare, cît şi cu banca la care aplică pentru un credit. Foarte puține bănci analizează şi această latură;
2. În acordarea creditelor trebuie să se țină seama şi de domeniul de activitate al clientului, iar în programele de scoring, să se acorde şi note în funcție de gradul de risc al activității respective;
3. Dezvoltarea programelor de CRM (Customer Relationship Management) pentru avea cunoştințe la zi despre clienții săi; trebuie să aibă loc vizite permanente din partea băncii la clienții ei, în cadrul cărora să se prezinte noile produse sau să se intereseze de situația firmelor respective.

The outsourcing of services allows banks to reduce their maintenance, monitoring and application modification costs, but in the same time they represent a source of operational risk as the chosn suppliers might not completely meet the banks requirements or imposed deadlines of delivery. Operational risk in this case can occur when banks fail to instruct their customers on how to use the e-bank's application and secure their personal data. Problems can also arise when customers decide to cancel an authorized transaction after a while they resulting in financial losses for the banks.

Conclusions. Specific risks in Moldovan banking system continue to have a significant impact due to a variety of factors such as: lack of banking rules and procedures that cover all risks areas; the non-mature stock exchange market; the reduced number of banks listed; lack of transparency in banks main activities: as creditors banks provide access to information, but when they stand as debtors they are reluctant in providing data, except when they are constrained to report their activity to the National Bank of Republic of Moldova.

In these circumstances, the market can provide little information on to the quality of a bank. Therefore, for a good risk management every action or event should be properly known and assessed. In this context every bank must designate a Risk Committee whose managers will permanently analyze all arising issues starting from the highest to the lowest level (basically the first line). Among current problems that banks face the most important are those related to operational risk, credit risk, systemic risk, reputational risk, fiduciary risk and country risk.

Regarding the risks that banks must face I must state the following:

1. For preventing credit risk the banks must take into consideration besides client bonity also the history of the client with the other banks and also with the current bank especially;
2. The banks must have historical databases with clients data and their transactions;
3. Developing CRM (Customer Relationship Management) programs in order to have day by day information regarding client's behaviour.

Referințe bibliografice/References

1. **Anca Socaciu-Bințințan**, Sistem de analiză bancară, Cluj-Napoca, 2010
2. **Hadrian Silvestru**, Metode performante privind managementul riscului operațional în bănci, rezumatul tezei de doctorat, Cluj-Napoca, 2010
3. **Ioan Trenca**, Metode şi tehnici bancare. Casa Cărții de Ştiință, Cluj-Napoca, 2003.
4. **Steve Thicke** este Director al Corporate Risk Management Group în cadrul J. P. Morgan Group.

Recomandat spre publicare: 07.02.12

IMPORTANŢA INVESTIŢIILOR ŞI SUBVENŢIILOR PENTRU SECTORUL AGRAR

Ala BEŢIVU, dr., UASM

Recenzent: Olga SÎRBU, dr., conf. univ., UASM

Investiţiile în agricultură reprezintă suportul material al dezvoltării economice şi sociale a spaţiului rural. Prin ele se asigură sporirea capitalului fix, creşterea randamentului tehnic şi economic al celor existente, crearea noilor locuri de muncă şi sporirea productivităţii muncii. Deci, investiţiile reprezintă elementul decisiv al creşterii economice a agriculturii, inclusiv a ramurii fitotehnice, al promovării factorilor intensivi şi de eficienţă.

Cuvinte cheie: *investiţii, agricultură, capital fix.*

Introducere. O importanţă deosebită pentru economia întreprinderilor agricole o deţine activitatea investiţională, care influenţează, nemijlocit, asupra potenţialului de producere. În volumul investiţiilor în capital fix pentru dezvoltarea agriculturii sunt incluse consumurile resurselor materiale, de muncă şi financiare, orientate spre crearea mijloacelor fixe noi, reconstrucţia, extinderea şi reutilarea tehnică a celor existente. În dependenţă de destinaţia productivă şi tipul de construcţie sau achiziţionare a mijloacelor de producţie, acestea se direcţionează la: construcţia şi reconstrucţia obiectelor de gospodărie a apelor, fermelor zootehnice şi avicole, obiectelor din sectorul de cultivare a plantelor, de producţie şi pregătire a nutreţurilor, de electrificare a agriculturii; consumurile pentru înfiinţarea viilor, livezilor şi altor plantaţii perene; procurarea tractoarelor, mijloacelor de transport, instrumentelor neprevăzute în deviz şi altele.

Conţinutul de bază. Investiţiile pentru dezvoltarea agriculturii au un caracter pronunţat novator: se creează condiţii materiale necesare promovării progresului tehnic şi rezultatelor activităţii de cercetare ştiinţifică în domeniul agriculturii, fapt prin care se asigură perfecţionarea mijloacelor de producţie, a tehnologiilor, a formelor de organizare a producerii, precum şi înnoirea cu diferite tipuri de produse (rapiţa). În special, investiţiile de capital deţin un rol deosebit de important în asigurarea dezvoltării şi restructurării economiei sectorului agrar.

Investiţiile pot fi efectuate în baza unor informaţii exacte şi complexe privind necesitatea, oportunitatea, durata de execuţie şi exploatare a acestora, volumul cheltuielilor şi al resurselor financiare, fluxurile de intrare şi ieşire a fondurilor pe toată durata exploatării şi recuperării investiţiilor, asigurarea rentabilităţii şi lichidităţii etc.

Creşterea economică a ramurii fitotehnice este determinată nu doar de volumul investiţiilor. La fel de important este şi modul în care fondurile băneşti disponibile sunt repartizate în timp, pe obiective concrete, modul în care sunt gestionate. Utilizarea eficientă a investiţiilor este condiţia cea mai importantă care apare în activitatea întreprinderilor.

IMPORTANCE OF INVESTMENTS AND SUBSIDIES FOR THE AGRICULTURAL SECTOR

Ala BETIVU, PhD, UASM

Reviewer: Olga SÎRBU, PhD, senior lecturer, UASM

Investment in agriculture represents the material support for the economic and social development of rural areas. Through them there is assured the increase of the fixed capital, increase of the technical and economic efficiency of the existing ones, creation of new job places and increase of the labor productivity. So, investment represent the decisive element of economic growth of agriculture, including the crop production industry, of promotion of the intensive and efficiency factors.

Key words: *investment, agriculture, fixed capital.*

Introduction. Investment activity has a particular importance for the economy of agricultural business, which directly influences the production potential. Consumption of material, labor and financial resources, aimed at creating new fix assets, reconstruction, expansion and technical re-equipment of the existing ones are included in the volume of investments in fixed capital for agricultural development. Depending on the productive destination and type of construction or acquisition of means of production, these are directed to: construction and reconstruction of objects of water households, livestock and poultry farms, objects from the sector of plant growing, production and preparation of fodder, of agriculture electrification; consumption for the establishment of vineyards, orchards and other perennial plantations; acquisition of tractors, vehicles, unexpected instruments in the budget and others.

The basic content. Investments for agricultural development have a pronounced innovative character, there are created the necessary material conditions for promoting the technical progress and results of scientific research in agriculture, a fact which provides the improvement of the means of production, technologies, forms of production organization and the renewal of various types of products (canola). Especially, capital investments have an important role in ensuring the economic development and restructuring of agriculture.

Investments can be made based on the accurate and comprehensive information on the need, opportunity, time of execution and their exploitation, the amount of expenditures and financial resources, input and output flows of funds throughout the exploitation and recovery of investments, ensuring profitability and liquidity, etc.

Economic growth of the crop production is determined not only by the volume of investment. Equally important is how the available funds are distributed over the time, on specific targets, the way how they are managed. Efficient use of investment is the most important condition that occurs in the business activity.

Promoting the technical progress through investment provides three aspects: technical, economic

Promovarea progresului tehnic prin investiţii prevede 3 aspecte: tehnic, economic şi social.

Sub aspect tehnic, investiţiile alocate conduc la perfecţionarea bazei tehnico-materiale (tractoare, utilaje etc.) a întreprinderii.

Investiţiile sub aspectul economic contribuie la creşterea productivităţii culturilor agricole, la volumul producţiei produse şi vândute, impactul cărora determină o creştere considerabilă a indicatorilor eficienţei economice a procesului de intensificare.

Din punct de vedere social, investiţiile asigură creşterea nivelului de trai, a salariului angajaţilor, a nivelului şi eficienţei sociale în spaţiul rural.

Considerăm, că deciziile de investiţii trebuie să fie luate la nivelul unităţilor agricole în funcţie de nivelul surselor de finanţare a acestora, precum şi de raportul existent între cererea şi oferta la produsele obţinute. Statul poate decide necesitatea investiţiilor finanţate din buget şi are rolul de reglementare a deciziilor individuale prin politica de credite pe care o promovează. Activitatea investiţională se desfăşoară prin intermediul unor programe elaborate, în special la nivel microeconomic, care conţin informaţii privind strategia şi orientarea capitalurilor de investiţii, asigură încurajarea sau descurajarea unor investiţii prin orientarea capitalurilor.

Tendinţele grafice de investire în agricultură din diferite surse de finanţare sunt reflectate în figura 1.

and social.

The allocated investments, from the technical aspect, lead to the improvement of technical and material base (tractors, machinery, etc.) of the company.

Investments, from the economic point of view, contribute to the increase of the crop productivity, to the volume of the produced and sold production, the impact of which causes a considerable increase of the economic efficiency indicators of the intensification process.

In terms of social aspects, investments improve the standard of living, wages of employees, level and social efficiency in rural areas.

We believe that investment decisions should be taken at the level of agricultural units depending on the sources of their financing and the existent relationship between demand and supply to the obtained products. The state may decide the necesity of investments financed from the budget and has the regulatory role of individual decisions by loans policy that it promotes. Investment activity is conducted through some programs developed especially at the microeconomic level, that contain information on strategy and capital investment orientation, providing encouraging or discouraging of some investments by directing the capital.

Graphic trends of investment in agriculture from various sources of funding are reflected in Figure 1.

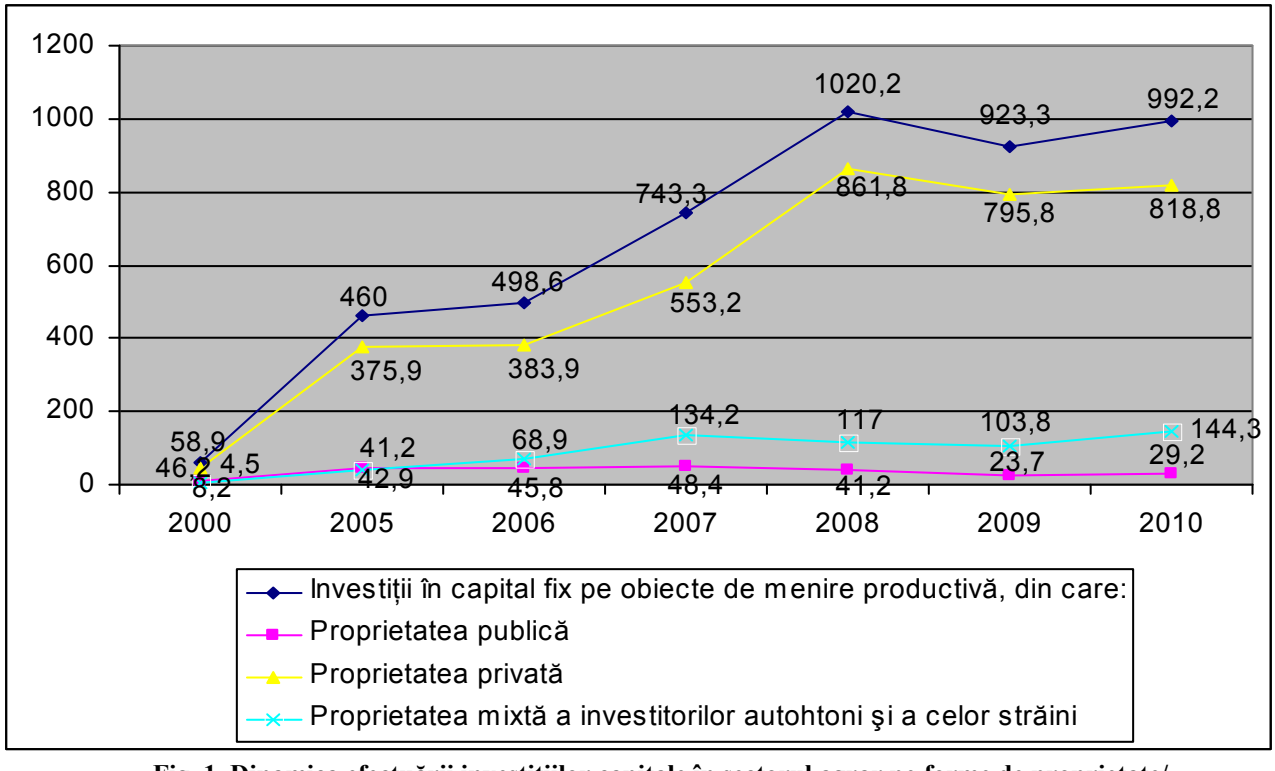


Fig. 1. Dinamica efectuării investiţiilor capitale în sectorul agrar pe forme de proprietate/
Fig. 1. Dinamics of capital investments in agriculture by types of ownership

În privinţa surselor de proveniență a investiţiilor în sectorul agrar, de menţionat, că pe parcursul întregii perioade de postprivatizare, ponderea cea mai mare şi cea mai dinamică după ritmuri de creştere au avut-o sursele

Regarding the sources of investment in agriculture is worth mentioning that during the entire period of post-privatization the private and mixed sources (private and public, and also private with foreign capital

private şi cele mixte (private şi publice, precum şi private cu contribuţia capitalului străin). Din analiza efectuată, putem concluziona, că ponderea investiţiilor publice (de stat), cu toate că a fost şi rămâne în creştere permanentă, nu ocupă nici măcar o zecime din totalul investiţiilor efectuate, fiind în anul 2010 la nivelul de numai 2,9% din volumul total al investiţiilor.

Fiecare agent economic investitor, indiferent de natura investiţiei, urmăreşte următoarele scopuri:

- modernizarea bazei tehnice în condiţiile restructurării sectorului agrar;
- promovarea progresului tehnic prin aplicarea cît mai rapidă în producerea producţiei agricole a rezultatelor cercetărilor ştiinţifice şi tehnologice;
- reducerea costurilor de producţie şi a cheltuielilor aferente desfacerii şi organizării procesului de producţie. Reducerea costurilor de producţie este posibilă în condiţiile ridicării nivelului calitativ al produselor şi ale diversificării sortimentale;
- utilizarea raţională a investiţiilor prin potenţialul de resurse de care dispune fiecare întreprindere, ridicarea gradului de valorificare a acestora şi sporirea eficienţei economice a intensificării;
- creşterea calitativă a întregii activităţi de marketing, inclusiv comerţul exterior, şi de cooperare economică internaţională.

Analiza investiţiilor în capitalul fix este reflectată în tabelul 1.

contribution) had the largest and most dynamic share according to the growth rates. From the analysis we conclude that the share of public investment (state), although it has been and remains constant, does not not take even one tenth of the total investments, being in 2010 at only 2.9% of the total investment amount.

Each investing economic agent, regardless of the nature of investment, has the following aims:

- modernization of the technical base in terms of agricultural sector restructuring;
- promoting the technical progress by applying in agricultural production development, as fastest as possible, of the results of scientific and technological researches;
- reduction of the production costs and expenditures related to the organization of production process. Reducing production costs is possible, while raising the quality level of products and the diversification of assortment;
- rational use of investments through the potential of resources which every company has, raising their degree of capitalization and enhancing the economic efficiency;
- qualitative increase the of all the marketing activities, including foreign trade and international economic cooperation.

Analysis of investments in fixed capital is reflected in Table 1.

Tabelul 1/Tabel 1

Dinamica investiţiilor în capitalul fix, pe tipuri de activităţi economice/
Evolution of investments in fixed capital, on types of economic activities

(preţuri curente, mil. lei/ current prices, mil. lei)

Domenii de activitate/ Areas of activity	**Anii/Years**				**a.2010 în % către a.2007/ 2010 in % to 2007**
	2007	**2008**	**2009**	**2010**	
Agricultură, economie şi silvicultură/ Agriculture, economy and forestry	743,3	1031,3	934,2	995,3	133,9
Pescuitul/Fishing	4,3	1,3	2,1	3,1	72,1
Industria extractivă/Mining	51,7	33,2	22,1	32,3	
Industria prelucrătoare/Manufacturing	2387,3	2645,8	956,4	1352,8	56,7
Energie electrică şi termică, gaze şi apă/Electricity, gas and water	1163,4	1177,7	1201,1	1196,5	102,9
Construcţii/Constructions	529,4	732,8	289,1	401	75,8
Comerţ cu ridicata şi amănuntul/Wholesale and retail	2150,3	2717,9	1223,3	1444,5	67,2
Hoteluri şi restaurante/Hotels and restaurants	189	249,7	178	111,8	59,1
Transporturi şi comunităţi/Transport and community	3152	3404,2	2247	3289,8	104,4
Activităţi financiare/Financial activity	143,4	413,4	233,3	162,4	113,3
Tranzacţii imobiliare, închirieri şi activităţi de servicii prestate întreprinderilor/Real estate, renting, and business activities for enterprises	3446,5	3948,5	2391,3	2755	79,9
Administraţia publică/Public administration	427	487,7	267	144,4	33,8
Învăţământ/Education	281	439,3	278,1	340,6	121,1
Sănătate şi asistenţă socială/Health and welfare	330,7	520	622,5	616,2	186,3
Aceste activităţi şi servicii sociale şi personale/ These activities and social and personal services	336,5	422,7	278,1	253	75,2
Total/Total	15335,8	18225,5	11123,6	13098,7	85,4

Sursa/Source: Calculat de autor în baza datelor Biroului Naţional de Statistică [1]./Calculated by the author based on the data of the National Bureau of Statistics [1].

Analizând dinamica investițiilor în capitalul fix pe tipuri de activități economice în perioada 2007-2010, vedem că investițiile în capitalul fix în agricultură, economie şi silvicultură, în anul 2010, față de 2007, au crescut cu 252 mil. lei sau 33,9%, iar investițiile în capitalul fix în industria prelucrătoare au scăzut în 2010, față de anul 2007, cu 1034,5 mil. lei sau 43,3%. Pe când investițiile în capitalul fix în ceea ce priveşte sănătatea şi asistența socială în 2010 au crescut cu 285,5 mil. lei sau 86,3% față de anul 2007.

Pentru realizarea politicilor de susținere a producătorilor agricoli, precum şi în vederea realizării prevederilor art. 2 din Legea bugetului de stat pe anul 2012 nr. 282 din 27.XII.2011, Ministerului Agriculturii şi Industriei Alimentare au fost repartizate mijloace pentru fondul de subvenționare a producătorilor agricoli în sumă de 400 mil. lei pentru următoarele măsuri de sprijin:

1. stimularea creditării producătorilor agricoli de către instituțiile financiare;
2. stimularea asigurării riscurilor de producție în agricultură;
3. stimularea investițiilor pentru înființarea plantațiilor multianuale şi promovarea producției vitivinicole;
4. stimularea investițiilor pentru producerea legumelor pe teren protejat (sere de iarnă, solarii, tuneluri);
5. stimularea investițiilor pentru procurarea tehnicii şi utilajului agricol, echipamentului ce formează sisteme de irigare, sisteme antiîngheț şi instalații antigrindină;
6. stimularea investițiilor pentru utilarea şi renovarea tehnologică a fermelor zootehnice;
7. stimularea procurării animalelor de prăsilă şi menținerea fondului lor genetic;
8. stimularea investițiilor pentru dezvoltarea infrastructurii postrecoltare şi procesare.

Investițiile sunt efectuate în localitățile republicii, cu excepția or. Chişinău şi or. Bălți, în perioada 1.XI.20011 – 31.X.2012, posibile de subvenționare conform măsurilor de sprijin prevăzute de regulament.

Sprijinul este acordat beneficiarilor care au obținut credite agricole începând cu anul 2010 şi se calculează ținând cont de mărimea sumei rambursabile în perioada 2011-2012, precum şi de termenul efectiv de utilizare a creditului calculat, de la data accesării, dar nu mai târziu de 1 ianuarie 2011.

Mărimea sprijinului acordat se calculează în funcție de valoarea sumei rambursate a creditului şi de termenul de utilizare a acesteia, aplicând formula:

$$S = d \times P \times n : t,$$

unde:

S – suma subvenției, în lei;

d – rata dobânzii conform contractului de creditare;

P – valoarea sumei rambursabile în anul de gestiune, conform contractului de credit, în lei;

n – termenul efectiv de utilizare a creditului, calculat în zile calendaristice, conform graficului de rambursare, parte integrantă a contractului de credit;

t – termenul sau durata contractului de creditare în zile calendaristice, calculat pentru contractele de până la un an de zile sau 365 – zile pentru contractele de credit mai mari de un an.

Mărimea sprijinului acordat unui beneficiar nu poate fi

Analyzing the dynamics of investment in fixed capital by types of economic activities during the period 2007-2010, investment in fixed capital in agriculture, economy and forestry in 2010 compared to 2007 increased by 252 mil. lei or by 33.9%, in terms of investment in fixed capital in manufacturing declined in 2010 compared to 2007 by 1034.5 mil. lei or by 43.3%. While investment in fixed capital in terms of health and welfare in 2010 increased by 285.5 million lei compared to 2007 or by 86.3%.

In order to implement policies to support farmers and to accomplish the stipulations of Article 2 of the State Budget Law nr. 282 of 27.XII.2012 2011 Ministry of Agriculture and Food Industry, financial means for agriculture subsidization fund were distributed, amounting to 400 mil. lei, in order to support the following measures:

1. stimulating lending to farmers by the financial institutions;
2. stimulating risk insurance for the agricultural production;
3. stimulating investment for the establishment of perennial plantations and promotion of wine production;
4. stimulating investment for vegetable production on protected field (wintergreen houses, greenhouses, tunnels);
5. stimulating investment for procurement of agricultural equipment and technique, irrigation equipment, antifreeze systems and hail installations;
6. stimulating investment for technological renovation of equipment and livestock farms;
7. stimulating the purchase of breeding stock and maintaining their genetic stock;
8. stimulating investment for post harvest and processing infrastructure development.

Investments are made in the whole Republic, except towns Chisinau and Balti during the period 01.11.2011-31.10.2012, being possible the grant support under the measures provided by the Regulation.

Support is given to recipients who have received agricultural loans since 2010, and is being calculated taking into account the size of the repayable sum during the 2011-2012, and the effective term of use of the calculated credit from the date of access, but no later than January 1, 2011.

The support size is calculated from the refunded amount of the loan and the term that it has been used, applying the formula:

$$S = d \times P \times n : t,$$

where:

S – subsidy sum, lei;

d – interest rate according to the credit contract;

P – the amount of the repayable sum in the year of management, according to the credit contract, lei;

n – the effective usage time of the loan, calculated in calendaristic days, according to the repayable schedule, an integral part of the credit;

t – term or duration of the credit contract in days, calculated for the contracts up to one year, or 365 days for the credit contracts longer than one year;

mai mare decît valoarea dobânzii calculate din suma creditului rambursat în anul respectiv şi nu va depăşi valoarea de 150 mii lei pentru unul şi acelaşi credit, iar pentru beneficiarii din cadrul sistemului de inspecţie şi certificare a producţiei agroalimentare ecologice, conform prevederilor stipulate în actele legislative şi normative în vigoare, nu va depăşi valoarea de 200 mii de lei pentru unul şi acelaşi credit.

Mijloacele financiare, prevăzute pentru stimularea asigurării riscurilor de producţie în agricultură, se utilizează la subvenţionarea primelor de asigurare a producătorilor agricoli în baza contractelor de asigurare a riscurilor de producţie în agricultură, care pot fi produse în anul 2012, în conformitate cu Legea nr. 243-XV din 8 iulie 2004 privind asigurarea subvenţionată a riscurilor de producţie în agricultură (Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2004, nr. 132-137, art. 04) şi în baza Listei riscurilor pentru a căror asigurare se subvenţionează din fondul de subvenţionare a producătorilor agricoli pe anul 2012, primele de asigurare în fitotehnie, horticultură, viticultură şi zootehnie (anexa nr. 2 la hotărâre) şi Listei culturilor agricole şi a speciilor de animale şi păsări pentru a căror asigurare se subvenţionează din fondul de subvenţionare a producătorilor agricoli pe anul 2012, primele de asigurare (anexa nr. 3 la hotărâre).

Au fost alocate investiţii pentru înfiinţarea plantaţiilor multianuale şi promovarea producţiei vitivinicole. Sprijinul este acordat pentru înfiinţarea plantaţiilor pomicole şi viticole, de culturi nucifere, de arbuşti fructiferi şi de căpşun, cu soiuri înscrise în Registrul soiurilor de plante al Republicii Moldova, înfiinţate începând cu toamna anului 2011, conform actului de înfiinţare a plantaţiei, şi în privinţa cărora nu au fost depuse până la 1 noiembrie 2011 cereri de obţinere a subvenţiei.

Producătorii agricoli pot beneficia de subvenţii majorate în cazul înfiinţării plantaţiilor viticole:

1. compacte, care sunt înfiinţate de către un grup de producători (cel puţin 2), destinate obţinerii unei producţii omogene de struguri pentru procesare şi export, cu suprafaţa de cel puţin 25,0 ha pe terenuri plane şi 12,0 ha pe pante – 5,0 mii lei per hectar;
2. cu soiuri de viţă-de-vie solicitate pe pieţele de desfacere a producţiei de struguri, a căror listă se aprobă de către ministrul agriculturii şi industriei alimentare – 2,5 mii lei per hectar;
3. cu material săditor de categorie biologică “certificat” – 2,5 mii lei per hectar;
4. destinate obţinerii producţiei de struguri ecologici – 5 mii lei per hectar.

Au fost prevăzute investiţii pentru procurarea tehnicii şi utilajului agricol, echipamentului ce formează sisteme de irigare, sisteme antiîngheţ şi instalaţii antigrindină.

Sprijinul este acordat pentru compensarea parţială a cheltuielilor aferente procurării tehnicii şi utilajului agricol nou.

Mărimea sprijinului acordat se calculează sub formă de compensaţie în proporţie de:

1. 40% din cost pentru sistemele de irigare;
2. 30% din cost (per unitate), dar nu mai mult de 500.000 lei per unitate, pentru:

a. tractoare agricole pe roţi sau pe şenile, cu capacitatea

The size of the support given to the recipient can not be larger than the interest rate calculated from the amount of the repaid credit in that year and it will not exceed 150 thousand lei for the same credit; and for the beneficiaries from the system of inspection and certification of organic food production, as stipulated in laws and regulations in force, it will not exceed 200 thousand lei for the same credit.

Financial funds provided to stimulate production risk insurance in agriculture are used to subsidize the insurance premiums for farmers under the contracts of insurance risk in agriculture, which can be produced in 2012, in accordance with the Law nr.243-XV of July 8, 2004 on providing subsidized agricultural production risk (Monitorul Oficial of the Republic of Moldova, 2004, nr.132-137, art.704) and on the base of the list of risks whose insurance is subsidized from the subsidization fund for farmers in 2012 insurance premiums in crop production, horticulture, viticulture and livestock (Annex 2 at the Decision) and the List of crops and species of animals and poultry for which insurance is subsidized from the subsidization fund for farmers in 2012 insurance premiums (Annex 3 to the Decision).

For the establishment of perennial plantations and promotion of wine industry, investments have been allocated. Support is provided for the establishment of orchards and vines, nut crops, fruit-bearing trees, strawberry bushes, with varieties registered in the Register of plant varieties of the Republic of Moldova, established since the fall of 2011, according to the act establishing the creation of plantation, and for which applications for a grant were not submitted until November 1, 2011.

Farmers can benefit from increased subsidies for the establishment of vineyards:

1. Compact, which are created by a group of producers (at least 2), for obtaining a homogeneous production of grapes for processing and export, with an area of at least 25.0 ha on the flat lands and 12.0 ha on the slopes – 5.0 thousand lei per hectare;
2. with vine varieties demanded by the sales markets of grape production, whose list is approved by the Minister of Agriculture and Food Industry – 2,5 thousand lei per hectare;
3. with planting material of "certified" biological category – 2,500 lei per hectare;
4. intended for the production of organic grapes – 5 thousand lei per hectare.

Investments have been provided to purchase equipment and agricultural techniques, irrigation equipment, anti-freeze systems and hail installations.

Support is provided for the partial compensation of the expenditures for purchasing new equipment and agricultural techniques.

Support size is calculated as compensation in the proportion of:

1. 40% of the cost for the irrigation systems;
2. 30% of the cost (per unit), but not more than 500,000 lei per unit, for:

motorului de cel puțin 290 CP;

b. combinatoare care, la o trecere, efectuează cel puțin 5 operații concomitent, cu condiția ca adâncimea lucrărilor agricole să nu fie mai mică de 25 cm, conform caracteristicilor tehnice;

c. semănători combinate (No-Till), care îndeplinesc, la o trecere, discuitul, cultivatul, nivelatul solului, erbicidarea, semănatul, introducerea îngrăşămintelor şi tăvălugitul;

d. pluguri reversibile;

e.combinatoare cu subsolare (cizel);

f. cultivatoare combinate, multifuncționale;

g. maşini de introducere a îngrăşămintelor solubile şi lichide;

h.sisteme antiînghet şi instalații antigrindină;

3. 25% din cost (per unitate), dar nu mai mult decît 400000 lei per unitate, pentru:

a. tractoare agricole pe roți sau pe şenile, cu capacitatea motorului de până la 290 CP;

b. combine pentru recoltarea cerealelor;

c. secerătoare (heder) pentru recoltarea porumbului şi/sau a florii-soarelui;

d. combine pentru recoltarea porumbului;

e. combine şi complete de maşini pentru recoltarea sfeclei de zahăr etc.

În anul 2012, valoarea maximă a sprijinului financiar, oferit în cadrul acestei măsuri pentru un singur beneficiar, nu va depăşi 1.500.000 lei.

Concluzii. Investițiile reprezintă elementul decisiv al creşterii economice a agriculturii, inclusiv a ramurii fitotehnice, al factorilor intensivi şi de eficiență. Asigurarea sectorului agrar cu mijloace tehnice şi energetice suficiente este principalul factor al creşterii producției şi al productivității muncii.

a. agricultural tractors on wheels or tracks, with the engine capacity of at least 290 CP;

b. combiners that, at a pass, make simultaneously at least five operations, with the condition that the depth of farming is not less than 25 cm, according to the technical characteristics;

c. combined drills (No-Till) that make, at a crossing, rolling on, cultivators, leveling soil, herbicide, seeding and fertilizer introduction;

d. reversible plows;

e. combiners with subsolation (chisel);

f. combined, multifunctional cultivators;

g. machines for introducing soluble and liquid fertilizers;

h. antifreeze systems and hail installations;

3. 25% of the cost (per unit), but not more than 400,000 lei per unit, for:

a. agricultural tractors on wheels or tracks, with engine capacity up to 290 CP;

b. combiners for crop harvesting;

c. headers for corn and/or sunflower harvesting;

d. combiners for corn harvesting;

e. combiners and complete machines for sugar beet harvesting, etc.

In 2012 the maximum amount of financial support offered under this measure for a single beneficiary shall not exceed 1.5 million lei.

Conclusions. Investments represent the decisive element of the economic growth of the agricultural sector including crop production, the intensive and efficiency factors. Providing agriculture with technical means and sufficient energy is the main driver of production growth and labor productivity.

Referințe bibliografice/References

1. Legea Republicii Moldova „Cu privire la investițiile în activitatea de antreprenor, nr. 81-XV din 18/03/2004, publicată în Monitorul Oficial al RM, nr. 64-66 din 23/04/2004.
2. Regulamentul privind modul de utilizare a mijloacelor fondului de subvenționare a producătorilor agricoli pentru 2012.AIPA.md.
3. Anuarul Statistic al Republicii Moldova // Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, Chişinău, 2010.
4. Anuarul Statistic al Republicii Moldova // Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, Chişinău, 2011.
5. A. Caraganciu, O. Domenti, S. Ciobu. Bazele activității investiționale. ASEM. Chişinău, 2004.

Recomandat spre publicare: 15.03.12

EXPORTUL ŞI IMPORTUL PRODUSELOR LACTATE ÎN ŢĂRILE UNIUNII EUROPENE

Anatolie IGNAT, IEFS

Recenzent: Lilia GHIŢIU, dr., IEFS

Comerţul extern cu produse lactate între Republica Moldova şi UE 27 are o istorie recentă şi relativ scurtă. Principalele fluxuri de produse lactate, în cadrul comerţului cu UE 27, au fost orientate spre ţările din vecinătatea proximă, cu care Republica Moldova tradiţional are relaţii comerciale strânse, cum ar fi: Bulgaria, România şi Polonia.

Cuvinte cheie: *comerţul extern, produse lactate.*

Comerţul extern cu produse lactate între Republica Moldova şi UE-27 are o istorie recentă şi relativ scurtă. Primele date raportate de către EUROSTAT datează cu anul 1999, când Republica Moldova a exportat produse lactate în UE în valoare de circa 2 milioane de euro şi a importat produse lactate în valoare de circa 1,9 milioane de euro, bilanţul comercial fiind pozitiv, în valoarea de circa 60 mii de euro. În anii 2000-2001, exporturile de produse lactate au crescut dinamic, atingând valoarea de circa 5,5 milioane de euro în 2001, pentru ca, începând cu anul următor, să intre într-o fază abruptă de scădere, care a degenerat până la eliminarea produselor lactate moldoveneşti de pe piaţa UE. De menţionat, că în cadrul comerţului cu UE-27, principalele fluxuri de produse lactate erau orientate spre ţările din vecinătatea proximă cu care Republica Moldova, tradiţional, are relaţii comerciale strânse, cum ar fi: Bulgaria, România şi Polonia.

EXPORT AND IMPORT OF THE DAIRY PRODUCTS INTO THE EU COUNTRIES

Anatoly IGNAT, IEFS

Reviewer: Lilia GHIŢIU, PhD, IEFS

Foreign trade in dairy products between Moldova and EU 27 has a relatively short and recent history. The main flows of dairy products in trade with EU 27 were oriented to neighboring countries with which Moldova has traditionally close trade relations such, as Bulgaria, Romania and Poland.

Key words: *foreign trade, dairy products.*

Foreign trade in dairy products between Moldova and EU-27 has a relatively short and recent history. The first data reported by EUROstat dates to 1999, when Moldova exported dairy products to the EU in the value of about 2 million EUR and imported dairy products worth about 1.9 million EUR. The trade balance was positive with a value of about 60,000 EUR. In 2000-2001, exports of dairy products increased dynamically reaching about 5.5 million Euros in 2001. However, next year it entered into a steep decline phase which finally degenerated to eliminating Moldovan dairy products from the EU market. Note that in the framework of trade with EU-27, the main flows of dairy products were aimed at neighboring countries with which Moldova traditionally has close trade relations such as Bulgaria, Romania and Poland.

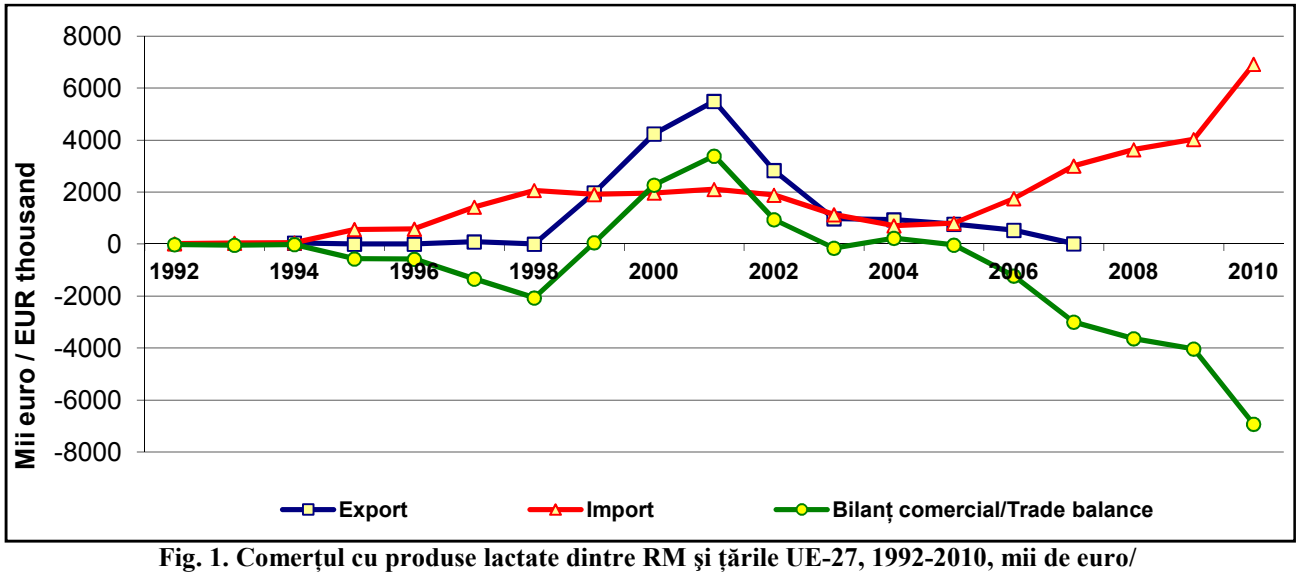


Fig. 1. Comerţul cu produse lactate dintre RM şi ţările UE-27, 1992-2010, mii de euro/
Fig. 1. Dairy trade between Moldova and EU-27, 1992-2010, EUR thousand
Sursa/Source: Calculele autorului în baza datelor EUROSTAT, 2011./Author's calculations based on Eurostat data, 2011.

Totodată, importurile de produse lactate din UE-27 au cunoscut o dezvoltare stabilă, care, în pofida unor reduceri nesemnificative în perioada 2002-2005, s-au relansat ulterior pentru a atinge în anul 2010 valoarea de circa 6,9 milioane de euro (vezi figura 1).

In the same time imports of dairy products from EU 27 have a stable development despite significant reductions in 2002-2005, were later revived to reach a value of about 6.9 million Euros in 2010 (see Figure 1).

It is interesting to analyze the dynamic of the

Prezintă interes şi analiza dinamicii sortimentului în comerţul extern cu produse lactate dintre Republica Moldova şi UE. Astfel, dacă în anul 1999 Republica Moldova exporta în ţările UE 10 denumiri de produse şi importa 16 denumiri, atunci în anul 2008 numărul de produse exportate s-a redus la zero, iar a celor importate a crescut la 18 în anul 2010 (vezi figura 2).

assortment of products involved in foreign trade with dairy products between Moldova and the EU. So if in 1999 Moldova exported to EU countries 10 types of products and imported 16 names, then in 2008 the number of exported products was reduced to zero, while that of imports increased up to 18 in 2010 (see Figure 2).

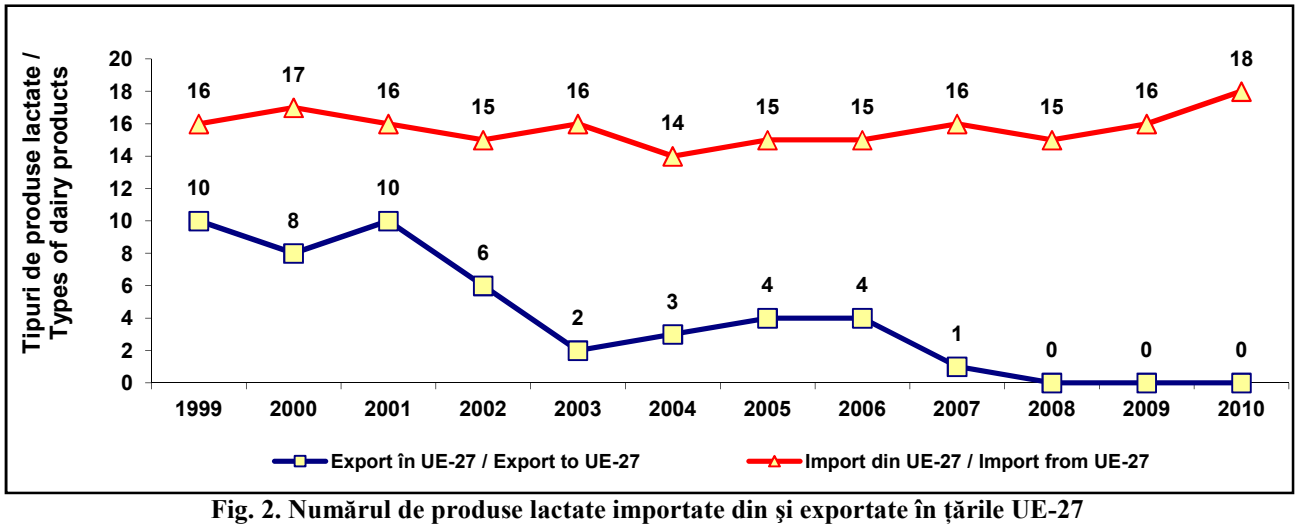


Fig. 2. Numărul de produse lactate importate din şi exportate în ţările UE-27 conform CSCI Rev. 3, la nivel de cinci cifre, 1999-2010/
Fig. 2. Number of dairy products imported from and exported to the EU-27 according to SITC Rev. 3, the five-digit level, 1999-2010
Sursa/Source: Calculele autorului în baza datelor EUROSTAT, 2011./Aauthor's calculations based on Eurostat data, 2011.

Dintre cele mai importante produse lactate care au fost exportate în ţările UE pot fi menţionate următoarele: „(02212) Lapte şi frişcă cu conţinutul de grăsime după greutate mai mare de 1%, dar care nu depăşeşte 6%”, „(02221) Lapte în formă solidă cu conţinutul de grăsime după greutate nu mai mare de 1,5%”, „(02222) Lapte şi frişcă în formă solidă cu conţinutul de grăsime după greutate mai mare de 1,5%”, şi „(02223) Îngheţată sau altfel de gheaţă comestibilă, cu sau fără conţinut de cacao”.

Cele mai semnificative valori au atins exportul de „(02221) Lapte în formă solidă cu conţinutul de grăsime după greutate nu mai mare de 1,5%” sau laptele praf, exportul căruia a ajuns la circa 3,2 milioane de euro în anul 2001 (vezi figura 3).

Cele mai stabile exporturi au fost înregistrate la produsul „(02223) Îngheţată sau alt fel de gheaţă comestibilă, cu sau fără conţinut de cacao”, valoarea cărora a variat între 206 mii în 1999 şi 355 mii de euro în 2006. Principalele ţări de destinaţie pentru exporturile produselor din grupa „022 Lapte, frişcă şi produse lactate, altele decât untul şi brânza” au fost România, Bulgaria şi, într-o măsură mai mică, Lituania şi Polonia.

Produsele din grupa „023 Unt şi alte grăsimi şi uleiuri derivate din lapte” au fost exportate în spaţiul UE fragmentar în anii 2001-2002, având ca destinaţie doar o singură ţară – România. Produsele din grupa „024 Brânze şi brânzeturi” au fost exportate cu intermitenţe în perioada 1999-2006 doar în două ţări, actualmente în cadrul UE – România şi Bulgaria. Totodată, după anul 2001, exportul acestor produse lactate în ţările UE a intrat în faza de declin, care s-a finalizat cu stoparea oricăror exporturi de produse lactate în ţările UE, începând cu anul 2007.

Among the major dairy products have been exported to EU countries can be mentioned: "(02212) Milk and cream with fat content by weight exceeding 1% but not exceeding 6%", "(02221) Milk the solid fat content by weight not exceeding 1.5%", "(02222) Milk and cream in solid forms fat content by weight exceeding 1.5%", and "(02223) Ice or other edible ice, whether or not containing cocoa".

The most significant export value reached "(02 221) Milk solid fat content by weight not exceeding 1.5%", or milk powder, which exports reached about 3.2 million Euros in 2001 (see figure 3).

The most stable exports were recorded with the product "(02223) Ice cream or other edible ice, whether or not containing cocoa" which value ranged between 206 000 Euros in 1999 and 355,000 Euros in 2006. The main destination countries for exports of products from the group "022 Milk, cream and milk products other than butter and cheese" were Romania, Bulgaria and to a lesser extent Lithuania and Poland.

Products group "023 Butter and other fats and oils derived from milk" were exported to the EU piecemeal in 2001-2002, intended for only one country – Romania. Products group "024 Cheese and cheese" were exported intermittently in 1999-2006 only two countries currently in the EU framework – Romania and Bulgaria. However, after 2001 these dairy exports to EU countries entered the phase of decline that ended with stop of any dairy product exports to EU countries since 2007.

Gama produselor lactate importate este mai mare decât a celor exportate, cele mai importante fiind următoarele: „(02221) Lapte în formă solidă, cu conţinutul de grăsime, după greutate, nu mai mare de 1,5%”, „(02231) Iaurt concentrat sau nu, cu conţinut de zahăr adăogat sau alt îndulcitor, sau aromatizat, sau cu conţinut de fructe, nuci sau cacao”, „(02232) Zer, lapte bătut şi frişcă, chefir şi alte feluri de lapte sau frişcă fermentate sau acidificate cu conţinut de zahăr adăogat sau alt îndulcitor, sau aromatizat, sau cu conţinut de fructe, nuci sau cacao”, „(02491) Brânză proaspătă (nematurizată sau netratată), inclusiv brânză din zer”, „(02499) Alte brânzeturi”.

The range of imported dairy products is larger than those exported, the most important being the following: "(02221) Milk in solid forms, fat content, by weight, not exceeding 1.5%", "(02231) Yogurt concentrated or containing added the sugar or other sweetening matter or flavored or containing fruits, nuts or cocoa", "(02232) Whey, buttermilk and cream, yogurt and other kinds of fermented or acidified milk or cream with added the sugar content or other sweetening matter or flavored or containing fruits, nuts or cocoa”, ”(02491) Fresh (immature or untreated), including whey cheese", "(02499) Other cheese ".

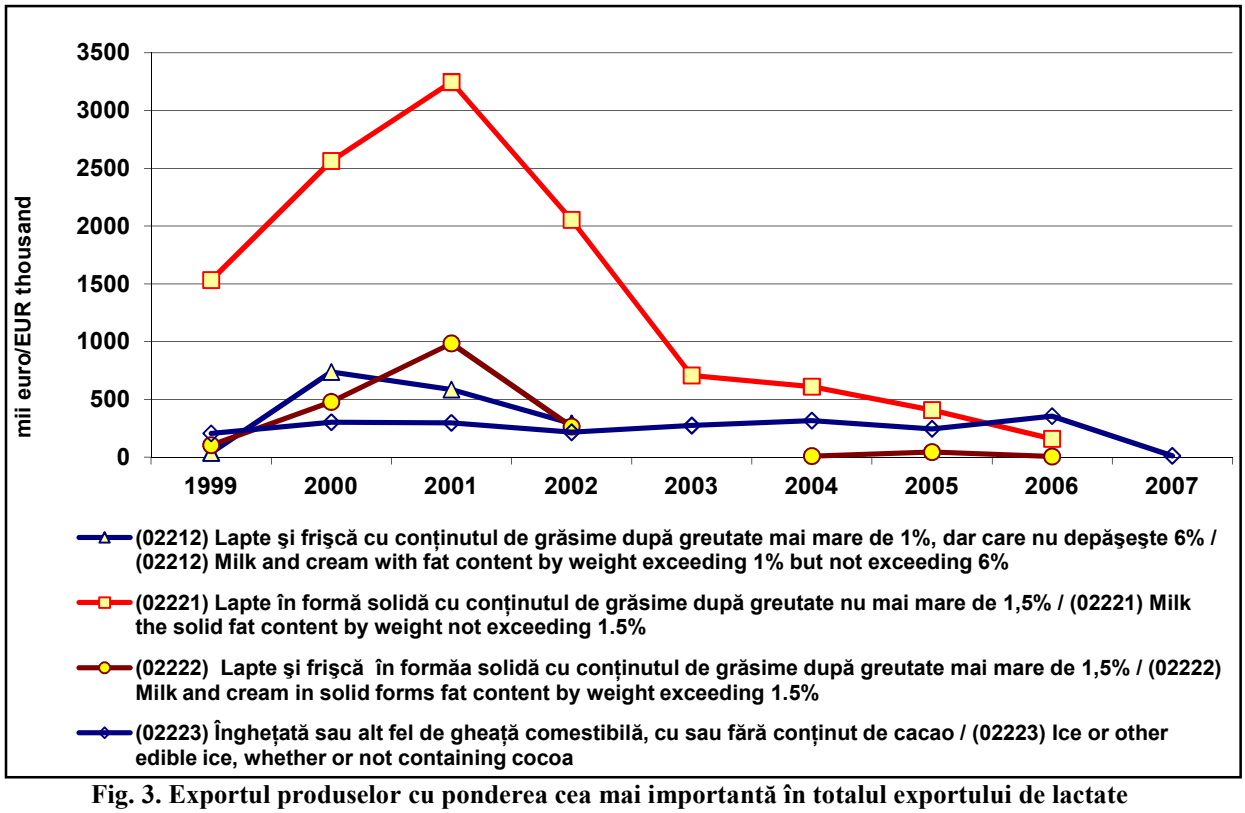


Fig. 3. Exportul produselor cu ponderea cea mai importantă în totalul exportului de lactate din Republica Moldova în UE-27, 1999-2007, mii EUR

Fig. 3. Export of the most important dairy exports from Moldova in the EU-27, 1999-2007, EUR thousand

Sursa/Source: Calculele autorului în baza datelor EUROSTAT, 2010./Author's calculations based on Eurostat data, 2010.

Ponderea valorii acestor cinci produse, în total importuri de produse lactate din UE-27, a fost de circa 76% în anul 2010, inclusiv produsul „(02499) Alte brânzeturi” – 33%, urmat de „(02232) Zer, lapte bătut şi frişcă, chefir şi alte feluri de lapte sau frişcă fermentate sau acidificate cu conţinut de zahăr adăogat sau alt îndulcitor, sau aromatizat, sau cu conţinut de fructe, nuci sau cacao” – 13% şi „(02221) Lapte în formă solidă, cu conţinutul de grăsime, după greutate, nu mai mare de 1,5%”, „(02231) Iaurt concentrat sau nu, cu conţinut de zahăr adăogat sau alt îndulcitor, sau aromatizat, sau cu conţinut de fructe, nuci sau cacao”, „(02491) Brânză proaspătă (nematurizată sau netratată), inclusiv brânză din zer” cu câte circa 10% respectiv (vezi figura 4).

The share value of these five products in total imports of dairy products in EU 27 was around 76% in 2010, including product "(02,499) Other cheese" – 33%, followed by "(02,232) Whey, buttermilk and cream, kefir and other types of fermented or acidified milk or cream containing added the sugar or other sweetening matter or flavored or containing fruits, nuts or cocoa "- 13%, and" (02,221) Milk solid form content fat by weight, not exceeding 1.5%", "(02,231) Yogurt concentrated or containing added the sugar or other sweetening matter or flavored or containing fruits, nuts or cocoa", "(02,491) Fresh (immature or untreated), including whey cheese "with a share of 10% each, respectively (see figure 4).

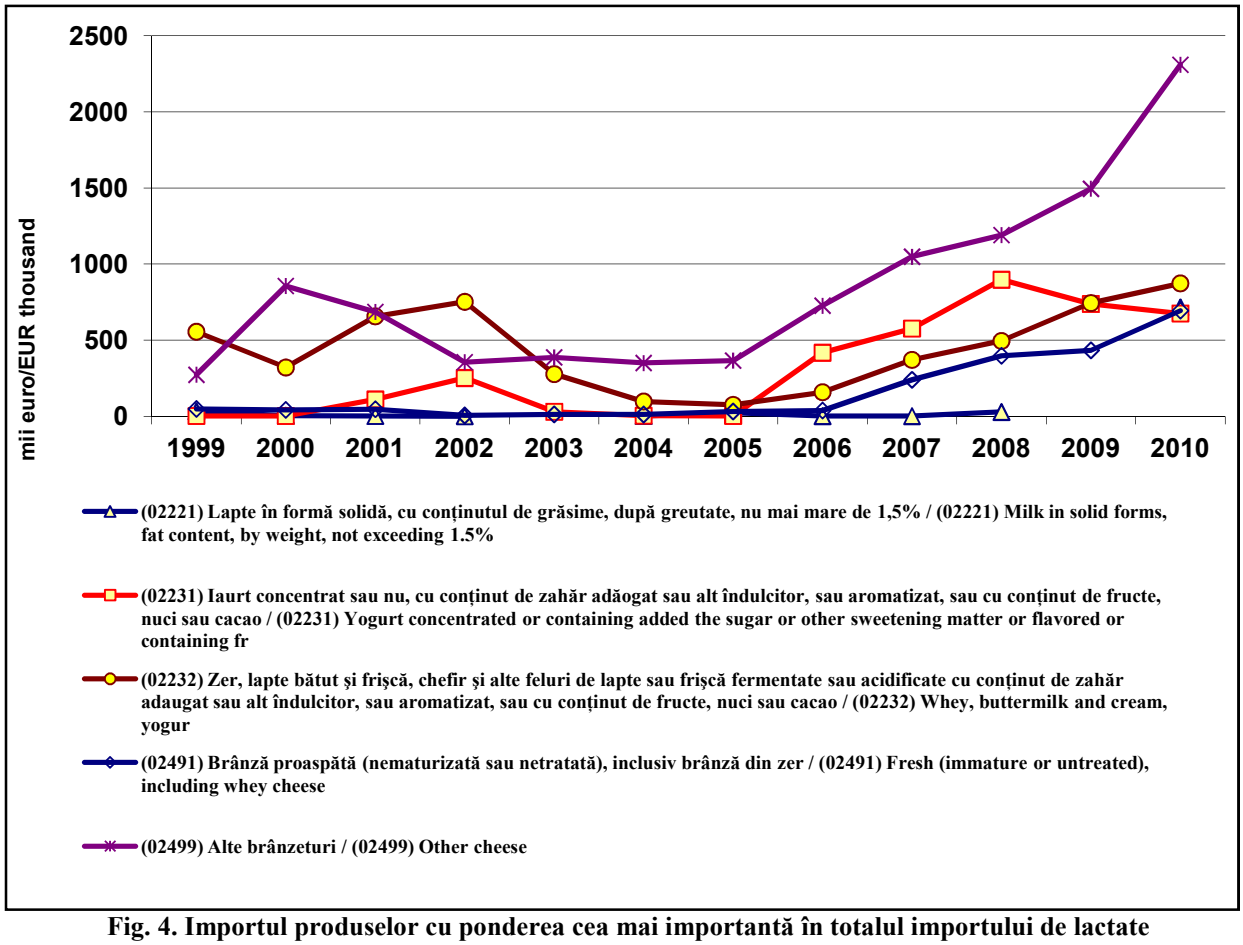


Fig. 4. Importul produselor cu ponderea cea mai importantă în totalul importului de lactate în Republica Moldova din țările UE-27, 1999-2010, mii EUR

Fig. 4. Import of dairy products from EU-27, 1999-2010, thousand Euros

Sursa/Source: Calculele autorului în baza datelor EUROSTAT, 2010./Author's calculations based on Eurostat data, 2010.

Produsele din grupa „022 Lapte, frişcă şi produse lactate, altele decât untul şi brânza" sunt importate preponderent din România şi Germania, iar într-o măsură mai mică – din Lituania, Belgia şi Polonia. Astfel, importurile acestor produse lactate din România au atins volumul de peste 1,4 milioane de euro, iar a celor din Germania circa 750 mii de euro, urmate de Lituania – cu 590 mii de euro.

Importurile de unt şi a altor produse din grupa „023 Unt şi alte grăsimi şi uleiuri derivate din lapte" din țările UE au o tendință de descreştere. În perioada anilor 1999-2003 au fost înregistrate importuri mai importante de unt din Estonia şi Belgia. Valoarea importurilor din Estonia a atins cota maximă în anul 1999 cu circa 370 mii de euro, iar importurile cele mai mari de unt din Belgia au fost în anul 2002 şi au atins valoarea de circa 150 mii de euro. În anul 2010 s-au importat cantități nesemnificative de unt din Franța, Finlanda şi Danemarca.

Oportunitățile de dezvoltare a sectorului de lactate din Republica Moldova depind, în mare măsură, de promovarea exporturilor de produse lactate pe alte pieţe în afara UE. Astfel, în urma procesului de extindere a spațiului Uniunii Europene, noile țări membre au introdus reglementări cu referire la importul produselor alimentare, fapt ce a dus la

Products from the group "022 Milk, cream and milk products other than butter and cheese" are imported mainly from Romania and Germany, and to a lesser extent from Lithuania, Belgium and Poland. Thus these dairy imports from Romania have reached over 1.4 million, while those from Germany about 750,000 Euros, followed by Lithuania, with 590 thousand Euros.

Imports of butter and other products of the group "023 Butter and other fats and oils derived from milk" from EU countries have a decreasing trend. During 1999-2003 there were major imports of butter from Estonia and Belgium. Imports from Estonia peaked in 1999 with about 370,000 Euros, while the largest imports of butter from Belgium were in 2002 and amounted to about 150,000 Euros. In 2010 there were insignificant amounts of butter imported from France, Finland and Denmark.

Opportunities for development of dairy sector in the Republic of Moldova depend largely on promoting exports of dairy products in other markets outside the EU. Thus following the enlargement of the EU space, new member countries have established regulations with respect to food imports, which led to the re-routing of

redirecţionarea acestor exporturi de la ţări-destinaţie precum Polonia, Bulgaria şi România spre ţări arabe, precum: Siria, Liban, Emiratele Arabe Unite şi Irak. În spaţiul CSI, producţia lactată autohtonă are tradiţional ca destinaţii principale ţări, precum Kazahstan şi Rusia.

Strategiile întreprinderilor de lactate de dezvoltare a exporturilor sunt concentrate pe câteva subiecte de bază, şi anume:

- Elaborarea şi implementarea strategiilor pe termen scurt, mediu şi lung de penetrare a pieţelor externe, inclusiv identificarea oportunităţilor de penetrare a pieţelor noi şi de reintrare pe pieţele ţărilor CSI;
- Modernizarea tehnologiilor utilizate, precum şi procurarea echipamentului necesar pentru producerea unor produse lactate competitive pe pieţele de export;
- Diversificarea în continuare a asortimentului de produse şi a segmentelor de piaţă.

În generalizare, privind întreprinderile care exportă produse lactate, se pot evidenţia unele caracteristici.

În primul rând, toate acestea sunt întreprinderi mari de prelucrare, care dispun de o reţea organizată de colectare a laptelui şi, ca regulă, au un investitor străin.

Printre determinantele principale ale succesului pe pieţele de export pot fi menţionate cunoaşterea bună a concurenţilor externi şi o calitate mai înaltă comparativ cu produsele similare de pe pieţele externe.

Atractivitatea pieţelor externe poate fi comparată cu cea a pieţei internă. Diferenţă majoră între aceste pieţe constă în volumul mai mare de livrări pe pieţele de export. Totodată, logistica pieţei interne este mai simplă şi mai puţin costisitoare, iar volumele de vânzări – mai stabile.

Totodată, există diferenţe între pieţele externe. Astfel, principalele motive de a exporta pe pieţele din ţările CSI sunt: a) standardele foarte asemănătoare pentru produsele alimentare; b) prezenţa unei experienţe de mai mulţi ani de livrări pe aceste pieţe; c) lipsa problemelor lingvistice majore de comunicare; c) mai multe similarităţi culturale între ţările CSI.

În acelaşi timp, pieţele din ţările CSI sunt destul de instabile şi imprevizibile, iar procesul de gestionare al acestora nu totdeauna depinde de motive economice.

Exportul pe alte pieţe decât cele din spaţiul CSI permit un comerţ mai sigur şi mai onest. Suplimentar, exportul pe aceste pieţe permite companiilor autohtone să ajusteze calitatea produselor comercializate pe piaţa internă la nişte standarde mai înalte. Exporturile pe pieţele în afara spaţiului CSI implică şi unele probleme destul de semnificative, cum ar fi penetrarea mai dificilă a acestor pieţe, costurile de logistică mai înalte, dar şi standarde diferite la produsele alimentare.

Drept bariere principale în calea dezvoltării exporturilor de produse lactate pot fi menţionate restricţiile de către Rusia şi Ucraina în calea exportului sau a tranzitării produselor lactate din Republica Moldova.

Competitivitatea produselor lactate autohtone pe pieţele externe depinde foarte mult de costul pentru energia consumată, deoarece principalele produse de export ale întreprinderilor autohtone sunt laptele praf şi untul, care necesită un consum înalt de energie. În acelaşi timp, preţul la energie în Republica Moldova este mai înalt decât în alte ţări din spaţiul CSI, cum ar fi: Rusia, Ucraina sau Belarus.

Întreprinderile de lactate nu beneficiază de vreo facilitare

these exports from destination countries like Poland, Bulgaria and Romania to Arab countries like Syria, Lebanon, UAE and Iraq. In the CIS area domestic milk production exports is traditionally intended to Kazakhstan and Russia.

Dairy exports development strategies are concentrated on some basic topics such as:

- Develop and implement strategies on short, medium and long term for penetration of foreign markets, including identifying opportunities to penetrate new markets and re-entering the markets of CIS countries;
- Upgrading technologies used, and purchase necessary equipment for the production of dairy products competitive in export markets;
- Increase the assortment of products and market segments.

Making a generalization about companies exporting dairy products one can highlight certain features.

First of all these are large processing companies that have an organized milk collection network and as a rule have a foreign investor.

The main determinants of success in export markets may be mentioned good knowledge of foreign competitors and a higher quality comparing with similar products on foreign markets.

Attractiveness of foreign markets can be compared with those of the internal market. Major difference between these markets is the greater supply on export markets. Also domestic logistics market is easier and less expensive, with more stable sales volumes.

However there are differences between markets. Thus, the main reasons for export to CIS countries markets are: a) very similar standards for food, b) many years experience of delivery in these markets, c) no major language of communication problems, c) many cultural similarities between CIS countries.

In the same time CIS markets are very unstable and unpredictable and their management process does not always depend on economic reasons.

Export on markets other than CIS allows a safer and more honest trade. Additionally, exports in these markets allow domestic companies to adjust the quality of domestic products marketed locally to some higher standards. Exports to markets outside the CIS involves some quite significant problems such as more difficult penetration of these markets, higher logistics costs, but also different food standards.

As significant barriers to the development of exports of dairy products may be mentioned restrictions by Russia and Ukraine to export or transit of dairy products from the Republic of Moldova.

Competitiveness of domestic dairy products in foreign markets depends heavily on the cost of energy consumed, as the main export products of domestic enterprises are milk powder and butter which requires high energy consumption. While energy prices in Moldova is higher than in other CIS countries such as Russia, Ukraine or Belarus.

Businesses do not have any dairy-export facilitation.

la export. Printre barierele în calea exporturilor de produse lactate pot fi menționate şi probleme de ordin administrativ, în special cele ce țin de obținerea certificatului de export din partea MAIA.

Şi procesul de lungă durată şi destul de ineficient de elaborare a documentației tehnice, necesare pentru înregistrarea unui produs nou, poate fi menționat drept un obstacol în dezvoltarea exportului de produse lactate.

Drept obstacol pentru exporturi este menționată şi lipsa certificării conform standardelor internaționale de management al calității ISO. Astfel, mai mulți producători de lactate nu sunt certificați conform ISO 9000 şi HACCP şi aceasta creează probleme în export.

Printre măsurile de suport, solicitate de către producătorii de lactate, poate fi menționate elaborarea şi implementarea programelor de educație şi instruire, inclusiv instruire continuă, pentru specialiştii din sectorul de producție şi prelucrare a laptelui.

Asistența tehnică pentru dezvoltarea exporturilor de produse lactate trebuie să se contureze în jurul ideilor de susținere a programelor de armonizare a legislației şi altor regulamente naționale cu normele şi standardele internaționale. Aceasta ar putea facilita implementarea unor programe investiționale speciale pentru procurarea echipamentului şi a mijloacelor de transport specifice pentru producția, răcirea, păstrarea, transportarea şi prelucrarea laptelui. Un alt domeniu de activitate al asistenței tehnice trebuie să fie facilitarea participării agenților din sectorul lactate la cele mai importante târguri, expoziții şi alte evenimente promoționale, ceea ce ar contribui semnificativ la promovarea producției lactate autohtone pe piețele externe.

Concluzii

Astfel, pot fi rezumate principalele căi de creştere a eficienței comerțului exterior cu produse lactate cum ar fi:

a) reducerea costurilor de producție;

b) ridicarea gradului de prelucrare a materiei prime;

c) sporirea calității produselor lactate destinate exportului;

d) creşterea productivității muncii;

e) identificarea nişelor şi specializarea produselor destinate exportului;

f) diversificarea produselor destinate exportului;

g) adaptarea modului de prezentare a produselor de export la nivelul cerințelor pieței externe.

Among the barriers to exports of dairy products may be mentioned administrative problems and especially those related to obtaining export license from the Ministry of Agriculture and Food Industry.

Also the long and rather inefficient process of developing technical documentation needed to register a new product can be mentioned as an obstacle to the export of dairy products.

It is mentioned as an export barrier also the lack of certification according to international standards of ISO quality management. So many dairy farmers are not certified to ISO 9000 and HACCP that creates problems to the dairy exports.

Among the support measures required by dairy producers may be mentioned the development and implementation of education and training programs, including continuing education for professionals from the sector of milk production and processing.

Technical assistance for developing exports of dairy products should be directed to support programs for harmonization of the national legislation and other local regulations with international norms and standards. This could facilitate the implementation of investment programs to purchase specific equipment and vehicles for production, cooling, storage, transportation and processing of milk. Another area of technical assistance activity should be to facilitate the participation of Moldovan dairy sector to the most important fairs, exhibitions and other promotional events, which would contribute significantly to promotion of the local dairy products on foreign markets.

Conclusions

Thus can be summarized main ways to increase the efficiency of foreign trade with dairy products such as:

a) Reduce production costs;

b) Raising the degree of the raw material processing;

c) Enhancing the quality of dairy products for export;

d) Increase the labor productivity;

e) Identify niches and specialized products for export;

f) Diversification of products for export;

g) Adapting the presentation of export products to foreign market requirements.

Referințe bibliografice/References

1. Anuarele statistice ale Republicii Moldova, 2007-2011
2. EUROSTAT, 2011
3. Кузьминов Я. ş.a. Институты: от взаимствования к выращиванию. Опыт российских реформ и возможности культивироваия институциональных изменении. În: Модернизация экономики и выращивание институтов. Ясин. Е. Москва: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2005
4. Millis B., Charette D., 2009, Competitiveness Impacts of Business Environment Reform: A Bottom- Up Approach, DAI, Bethesda, United States. Pagina web: http://www.isn.ethz.ch/isn/Digital-Library/Publications/Detail/?ots591=0c54e3b3-1e9c-be1e-2c24-a6a8c7060233&lng=en&id=97648.
5. Wade J. and Warren A. (2001). Employment generation from energy efficiency programmes: enhancing political and social acceptability. Pagina web: http://www.eceee.org/conference_proceedings/eceee/2001/Panel_1/p1_7/

Recomandat spre publicare: 15.03.12

SOCIOLOGIE/SOCIOLOGY

STRUCTURAREA SOCIALĂ A POPULAŢIEI BASARABIEI ÎN PERIOADA INTERBELICĂ

Angela MOCANU, dr. în sociologie, Institutul Integrare Europeană şi Ştiinţe Politice

Recenzent: Vladimir BLAJCO, dr. hab., IIEŞP

În acest articol ne-am propus să studiem structurarea socială din Basarabia în perioada 1918-1940. De asemenea, vom aborda tangenţial şi problema calităţii vieţii şi cea a şcolarizării, funcţionării instituţiilor de învăţământ. Cercetările lui Dm. Gusti realizate în localităţile rurale ale României, inclusiv şi cele de pe teritoriul Basarabiei, ne relatează un tablou complex al problemelor cu care se confrunta populaţia rurală la acea vreme şi care, după cum am menţionat, în Basarabia constituia 78,9%. Ţinem să remarcăm, că unele probleme sunt actuale şi astăzi, spre exemplu, parcelarea terenurilor agricole.

Cuvinte cheie: *structură socială, populaţie urbană, populaţie rurală, categorii sociale, nivel de trai.*

„Naţiunea nu poate fi desfăcută de substratul ei etnic, de populaţia care o compune, de trăsăturile ei rasiale specifice, de masa ereditară de însuşiri fizice şi psihice, care nu-i aparţin" decât ei."(Dm. Gusti)

Introducere. În acest articol ne-am propus să studiem structurarea socială din Basarabia în perioada 1918-1940. De asemenea, vom aborda tangenţial şi problema calităţii vieţii şi cea a şcolarizării, funcţionării instituţiilor de învăţământ. În calitate de material empiric, am utilizat datele recensământului din România din 29 decembrie 1930, date ale Arhivei Naţionale a Republicii Moldova, unele rezultate ale chestionărilor agricole realizate în perioada 1930-1938, cît şi rezultatele anchetei sociologice, efectuate în vara anului 1938 de către echipele studenţeşti conduse de Dm. Gusti. Cercetarea a fost realizată în 60 de localităţi rurale ale României, inclusiv 10 sate din Basarabia.

Conţinutul de bază. În anul 1940, teritoriul României constituia aproximativ 295.000 km pătraţi faţă de 137.000 înainte de 1918, teritoriu ce reprezenta 2,52% din suprafaţa Europei, iar populaţia – 3,6% din cea a Europei. România a devenit, dintr-un stat mic, un stat mijlociu în Europa. Suprafaţa României depăşea suprafaţa Ungariei, Elveţiei, Olandei, Albaniei şi Luxemburgului, luate împreună.

În conformitate cu datele recensământului din 1930, populaţia totală de 18.057.028 era compusă din: români (71,9%), unguri (7,9%), germani (4,1%), evrei (4,0%), ruteni (3,2%), ruşi (2,3%), bulgari (2%), ţigani (1,5%), turci (0,9%), găgăuzi (0,6%) şi alte naţionalităţi (1,6%). Între anii 1920 şi 1939, populaţia ţării a sporit cu aproape 4,4 milioane

SOCIAL STRUCTURE OF THE POPULATION IN THE INTERWAR BESSARABIA

Angela MOCANU, PhD in sociology, The Institute of European Integration and Political Sciences

Reviewer: Vladimir BLAJCO, PhD, IEIPS

In this article we intend to study the social structure of Bessarabia during 1918-1940. We will also discuss the quality of life and schooling issues, the functioning of schools. Research made in rural areas of Romania by Dm. Gusti, including those on the territory of Bessarabia, provide us with a complex picture of the problems facing the rural population at that time and as mentioned, in Bessarabia was 78.9% – some problems are still present nowadays, for example land parcelling.

Key words: *social structure, urban population, rural population, social categories, level of treat.*

"The nation can not be undone by its ethnic substrate, by the population of which it consists, by its racial specific features, by the hereditary mass of physical and mental qualities, which belong only to them." (Dm. Gusti)

Introduction. In this article we intend to study the social structure of Bessarabia during 1918-1940. We will also discuss the quality of life and schooling issues, the functioning of schools.As empirical material we used census data from Romania from 29 December 1930, data of the National Archives of the Republic of Moldova, some results of agricultural and sociological surveys made during the 1930-1938, the results conducted in the summer of 1938 by student teams led by Dm. Gusti. The research was conducted in 60 villages in Romania, including 10 villages in Bessarabia.

The basic content. In 1940, Romania was approximately 295,000 square kilometres in comparison to 137,000 before 1918, representing 2.52% of Europe's surface, with a population of 3.6% of that of Europe. Romania emerged from a small state to a middle one in Europe. Romania exceeded the surface area of Hungary, Switzerland, Netherlands, Albania and Luxembourg combined.

According to the 1930 census, total population of 18,057,028 was composed of: Romanian (71.9%), Hungarians (7.9%), German (4.1%), Hebrew (4.0%), Ruthenians (3.2%), Russians (2.3%), Bulgarians (2%), Gypsies (1.5%), Turks (0.9%), Gagauz (0.6%), other nationalities (1.6%). Between 1920 and 1939 population increased by almost 4.4 million, from 15,541,424 to

de locuitori, de la 15.541.424 la 19.933.802 locuitori,cu o creştere mai însemnată la sate faţă de oraşe. România avea una din cele mai înalte natalităţi din Europa. Deşi mortalitatea infantilă, ca şi cea generală, s-au menţinut la cote ridicate, sporul natural era determinat de numărul mare al naşterilor, în medie, 600.000 pe an.

Sub aspectul structurii profesionale, conform concepţiei lui G. Banu, ţările pot fi structurate în trei mari categorii. Prima categorie o formează statele cu vechi civilizaţii, precum Marea Britanie, Germania, Franţa, Elveţia, S.U.A. etc., în care populaţia ocupată în agricultură constituie proporţii foarte reduse, majoritatea locuitorilor fiind angajaţi în sfera industrială, comerţ etc. Cea de-a doua categorie este formată de ţările cu proporţie medie (circa 50% din total) a populaţiei ocupată în agricultură, având industria şi comerţul relativ dezvoltate. Categoria a treia o formează statele cu o proporţie foarte mare de populaţie angajată în agricultură şi cu proporţii foarte reduse a celor ocupaţi în industrie şi comerţ. În această categorie, conform aceluiaşi autor intrau ţări, precum: URSS, Bulgaria, România, Iugoslavia, Grecia, care, prin natura activităţii majorităţii populaţiei, în perioada interbelică au fost caracterizate de o situaţie economico-financiară mai puţin favorabilă [11].

Datele recensământului de la 1930 denotă caracterul eminamente agricol al economiei Basarabiei. 82,5% din populaţie îşi câştigau existenţa din prelucrarea solului, 3,5% – din comerţ, 3,5 erau angajaţi ai instituţiilor publice şi doar 0,9% activau în industria alimentară. În funcţie de tipul localităţii, populaţia era situată în felul următor: 78,9% constituia populaţia rurală, 21,1% – populaţia urbană. Conform datelor aceleiaşi surse, din totalul populaţiei Basarabiei 57,6% constituia populaţia activă, adică era antrenată într-o activitate de producţie sau deţinea vre-o funcţie, iar 42,4% o constituia populaţia pasivă, adică consumatorii. În localităţile rurale, numărul populaţiei active era mai mare şi constituia 58,9%, iar cea pasivă – 41,1%. În localităţile urbane, majoritatea populaţiei o constituia cea pasivă – 51,4%. Aceasta se explică prin faptul, că în categoria populaţiei active au fost incluse nu doar persoanele care deţineau terenuri agricole, dar şi membrii familiei care îndeplineau funcţii auxiliare în realizarea lucrărilor agricole.

19,933,802 inhabitants, with a significant growth in the countryside in comparison to the cities. Romania had one of the highest birth rates in Europe. Although infant and the general mortality remained high, growth was caused by the large number of births, on average 600,000 per year.

In terms of professional structure, according to G. Banu, countries can be divided into three categories. The first category is formed by countries with ancient civilizations, such as Britain, Germany, France, Switzerland, USA, etc., where the farming population is of very small scale; most people are employed in industrial area, commerce, etc. The second category consists of countries with average proportion (about 50% of total) of the population employed in agriculture, industry and trade with relatively developed. Third Class member includes countries with a large fraction of the population engaged in agriculture and very few people employed in industry and commerce. In this category, according to the same author were included countries like the USSR, Bulgaria, Romania, Yugoslavia, Greece, which by the nature of activity of the majority of population in the interwar period, were characterized by a less favourable economic and financial situation [11].

Census data from 1930 shows Bessarabia as an agricultural economy. 82.5% of the population earned their living by agriculture, 3.5% – in trade, 3.5 were employees of public institutions and only 0.9% worked in the food industry. Depending on the village, population was located in the following way: the rural population was 78.9%, 21.1% – urban population. According the same source from the total Bessarabia's population 57.6% were active population that was involved in a production activity or held a function, and 42.4% of residents were passive, id est consumers. Active population in rural areas was higher and was 58.9%, and passive – 41.1%. In urban areas a majority of the population was 51.4% passive. This is explained by the fact that the active population category included not only those holding agricultural land but also family members who performed auxiliary agricultural functions.

Tabelul 1/Table 1

Populaţia activă şi pasivă din Basarabia conform recensământului general al populaţiei din 1930/ Active and passive population of Bessarabia under the general census of 1930

Categorii de populaţie/ Population Categories	Basarabia/Bessarabia		Populaţia rurală/ Rural population		Populaţia urbană/ Urban population	
	mil. loc./mil.	%	mil. loc./mil.	%	mil. loc./mil.	%
Populaţia totală/ Total population	2,8634	100,0	2,4933	100,0	0,3701	100,0
Populaţia activă/ Active population	1,6488	57,6	1,4686	58,9	0,1802	48,6
Populaţia pasivă/ Passive population	1,2148	42,4	1,0247	41,1	0,1901	51,4

Sursa/Source: Elaborată de autor./Elaborated by author.

Cercetările lui Dm. Gusti realizate în localităţile rurale ale României, inclusiv şi cele de pe teritoriul Basarabiei, ne relatează un tablou complex al problemelor cu care se confrunta populaţia rurală la acea vreme şi care, după cum am menţionat, în Basarabia constituia 78,9%, ţinem să remarcăm, că unele probleme sunt actuale şi astăzi, spre exemplu, parcelarea terenurilor agricole. Studiile au demonstrat, că existau trei tipuri de gospodării ţărăneşti:

- Gospodării ţărăneşti sărace, care constituiau 40% din totalul populaţiei şi care deţineau mai puţin de 2 ha pământ, suprafaţă care prezenta minimul strict necesar pentru ca o familie din patru persoane să poată trăi din produsul exploatării pământului propriu. Categorie de ţărani, care, spune Dm. Gusti, prezenta o problemă pentru România şi ieşirea din impas cercetătorul o vedea în lărgirea ariei ocupaţionale sau migrarea la oraş pentru a deveni muncitori.
- Gospodării ţărăneşti mijlocaşe, ce reprezentau 43% din totalul gospodăriilor studiate. Ele pot fi considerate autonome. Deţineau între două şi şapte hectare de pământ.
- A treia categorie de gospodării erau cele înstărite sau chiabure, care erau puţin numeroase şi deţineau mai mult de 7 ha de pământ. Veniturile lor depăşeau mult cheltuielile. Această nouă elită a satelor urma să înlesnească considerabil organizarea economiei ţării. Ea ridica, însă, şi o nouă problemă – individualismul extrem, ce stârnea numeroase nemulţumiri în rândul ţărănimii sărace. De aceea, era necesară pregătirea unei legislaţii de protecţie a muncii agricole, de limitare a cămătăriei ţărăneşti.

În unele lucrări de la acea vreme întâlnim relatări foarte interesante despre stratificarea socială rurală. Spre exemplu, Dumitru Dogaru a studiat situaţia social-economică în satul Năpădeni, sat situat la vreo cincisprezece km de Bălţi. Autorul constată următoarea structură socială a acestei localităţi: mazili – 468, ţărani – 152, veniţi (din Moldova) – 5, târgoveţi – 15, ţigani – 15, funcţionari – 5, dvoreni – 2, evrei – 7. La Năpădeni, separaţia şi izolarea mazililor s-a menţinut strict. „Ţăranii locuiesc la marginea satului şi starea lor economică este net inferioară celei a mazililor. Tonul vieţii satului îl dau, în exclusivitate, mazilii. Politica şi administrarea comunei, comitetul şcolar, biserica, banca, viaţa economică etc. Cu ţăranii nu au raporturi nici de prietenie, nici de rudenie. Căsătorii mixte nu se întâmplă decât excepţional de rar, în cazul vreunui mazil sărac, care ulterior este izolat de ceilalţi.” Motivul unei asemenea separări a mazililor pornea de la vechile lor privilegii acordate de voievozii Moldovei [12, p. 288]. După cum este şi de presupus, mazilii aveau un nivel de trai net superior celui al ţăranilor: alimentaţia şi vestimentaţia erau mult mai calitative şi nu erau obligatoriu produse în propria gospodărie. Locuinţele erau bine amenajate, spaţioase şi întreţinute în curăţenie.

Populaţia urbană a Basarabiei, conform datelor recensământului din 1930 ,constituia 21,1%, care, la fel ca în localităţile rurale, după cum vedem din tabelul 1, se împărţea în populaţie activă şi pasivă, iar cea activă, la rândul ei, se împărţea în următoarele grupuri sociale: proprietarii (proprietari de întreprinderi mari şi mici, inclusiv proprietarii de pământ), liber-profesioniştii (medicii,

Research made in rural areas of Romania by Dm. Gusti, including those on the territory of Bessarabia, provide us with a complex picture of the problems facing the rural population at that time and as mentioned, in Bessarabia was 78.9%; some problems are still present nowadays, for example land parcelling. Studies have shown that there were three types of farms:

- Poor peasant households, which constitute 40% of the population and owned less than 2 ha land, an area which this minimum necessary for a family of four to live on their land exploitation product. Category of peasants, who, acc. to Dm. Gusti, present a problem for Romania.A solution seen by researcher was in widening occupational area or migrating to the city and becoming workers.
- Middle peasant households representing 43% of all households surveyed. They can be considered autonomous. Held between two seven hectares of land
- The third category was the wealthy or well-off households that were less and who had more than 7 ha land. Their income exceeded expenses. This new elite villages would greatly facilitate the organization of the economy. However a new problem arose – extreme individualism, which aroused dissatisfaction among many poor peasants. Therefore it was necessary to prepare the legislation in order to protect agricultural labour and limit peasant usury.

In some works from that time we can find very interesting stories about rural social stratification. For example Dumitru Dogaru studied the socio-economic state of the Năpădenivillage, a village located fifteen kilometeres of Balti. The author finds the next social structure that area: mazili – 468, peasants – 152, migrants (from Moldova) – 5, traders – 15, Gypsy – 15, public officers – 5, dvoreni – 2, Hebrew – 7. The separation and isolation of the maziliin Năpădeni was strictly maintained. "The peasants are living outside the village and their economic status is much lower than of the mazili. The tone of village life is given exclusively by the mazili – policy and village administration, school committee, church, bank, economic life, etc. They do not have relations of friendship with the peasants. Mixed marriages do not occur, only in exceptional cases such as a poor mazili, who is then isolated from the others. "The reason for such a separation from the mazili started from their old privileges granted by the rulers of Moldova [12, p. 288]. The mazili had a superior standard of living then that of the peasants: food, clothing were more qualitative and were not necessarily produced in the household. Homes were well furnished, spacious and kept clean.

The urban population of Bessarabia according to the 1930 census was 21.1%, which as in rural areas, as we see from Table 1, was divided into active and passive population, and active that in turn is divided into the following social groups: owners (large and small business owners including landlords), self-employed (doctors, lawyers, men of art), employees (who lived at the expense of wages), disciples (those employed in

juriştii, oamenii de artă), salariaţii (care trăiau din contul salariului), ucenicii (persoanele angajate la întreprinderile industriale, de comerţ cu excepţia celor agricole), slugile, muncitorii auxiliari în propriile gospodării, alte grupuri sociale. Procentul acestor grupuri sociale nu era dispersat uniform pe întreg teritoriul Basarabiei. Spre exemplu, cel mai mare număr de proprietari se înregistra în Vilcovo (58,8%), Călăraşi (35,4%), iar cel mai mic – în Bălţi (24%) şi Chişinău (18,5%). Aceasta se explică prin faptul, că în prima categorie de oraşe ocupaţia predominantă era agricultura, iar proprietarii de pământ erau parte a acestui grup social. Însă chiar şi în oraşele cu un număr mare de proprietari lipseau întreprinderile mari. În oraşul Călăraşi, din 687 de proprietari, 382 deţineau ateliere de reparaţie sau puncte comerciale, „dughene”, cum li se spunea la acea vreme.

Un alt grup social îl constituiau salariaţii, al căror câmp de activitate era foarte divers: ei erau angajaţi în industrie şi construcţie – 27,4% din numărul total: atât personal tehnic, cît şi muncitori. De asemenea, erau angajaţi şi ai sferei comerţului urban – 7,6%, ai sferei bancare – 3,3%. De menţionat, că marea majoritate, 52,2%, o constituiau angajaţii sferei neproductive: întreprinderile de deservire, aparatul de stat, poliţia etc.

Am vrea să ne reţinem atenţia asupra grupului social, care în rapoartele recensământului de la 1930 este denumit prin sintagma de „alţii”, care constituiau 23,3% din totalul populaţiei urbane active. Numărul lor era mai mare în oraşele Bolgrad, Izmail, Chişinău, Bălţi ş.a. Era un grup neomogen din punctul de vedere al componenţei sociale: aici intrau militarii, clericii, bancherii, proprietarii de imobile, muncitorii sezonieri etc. Aceeaşi sursă constată existenţa în România a unui număr de 612.480 de muncitori agricoli. Numărul zilierilor şi argaţilor era de 492 186, restul erau lucrători specializaţi, vizitii, păstori.

Nivelul de trai al populaţiei Basarabiei, în special regimul alimentar, din perioada interbelică era destul de diferenţiat. Alimentaţia unei gospodării înstărite era net superioară celei din gospodăriile sărace (care constituiau majoritatea populaţiei rurale). Cercetătorii problemei alimentaţiei populaţiei au constatat, că familiile sărace consumau o zi în săptămână carne şi pâine neagră, iar restul zilelor – mămăligă, borş (de cele mai dese ori limpede), ceapă, usturoi şi uneori fructe. Familiile înstărite se alimentau foarte consistent, meniul lor alimentar includea zilnic carne, produse lactate, pâine albă, atât de casă, cît şi cumpărată de la brutărie. Raţia zilnică de calorii nete consumată de locuitorii satelor basarabene era inferioară raţiei medii zilnice a localităţilor rurale din întreaga Românie (3.44,8 calorii faţă de 3.681,9).

Situaţia ţăranilor era grea pe întreg teritoriul Basarabiei, dar cei din centru şi sud erau într-o situaţie şi mai dezavantajoasă. La problemele existente se mai adăuga şi seceta din 1929 şi 1935. T. Ştirbu, membru al echipei de cercetători conduşi de Dm. Gusti, scria: „Populaţia este subalimentată. Carnea nu se consumă aproape deloc. Nu se taie nici porci, nici oi. Uneori, de sărbători se taie găini, dar foarte puţine, păsările şi vitele crescute în gospodării fiind vândute la târg. Legumele şi zarzavaturile sunt gătite simplu, fără a prezenta o valoare nutritivă suficientă. Copiii sunt hrăniţi la fel ca părinţii. Apă de băut se ia din Prut şi din

industrial enterprises, trade except agricultural), servants, auxiliary workers in their households, other social groups. Percentage of these social groups was not uniformly dispersed throughout the territory of Bessarabia. For example the largest number of owners was registered in Vilcovo (58.8%), Calarasi (35.4%) and lowest in Balti (24%) and Chisinau (18.5%). This is explained by the fact that the first category of cities predominant occupation was farming and landowners were part of this social group. However even in cities with a large number of owners large companies were lacking. In the town of Calarasi out of the 687 owners 382 held repair shops or commercial points, "booths", as they were told at that time.

Another social group was represented by employees, whose field of activity was very different: they were employed in industry and construction – 27.4% of all, both technical staff and workers. Also they were employed in urban trading – 7.6% and banking sector – 3.3%. Note that the vast majority, 52.2%, were unproductive employees employed in service companies, the state, police, etc.

An interesting social group, which the reports of the 1930 census refer by the term "others", constitutes 23.3% of active urban population. Their number was higher in cities Bolgrad, Izmail, Chisinau, Balti, etc. It was a heterogeneous group in terms of social composition: this includes the military, clergy, bankers, property owners, seasonal workers etc.. The same source notes the existence in Romania of a number of 612,480 agricultural workers. Number and hired labourers was 492,186, the rest were specialized workers, coachman, pastors.

The standard of living of the population of Bessarabia, especially the diet, in the interwar period was quite differentiated. Eating in well-off households was significantly higher than in poor households (who constituted the majority rural population). Researchers of the food problem of population found that the poor families ate meat and bread one day per week andin other days – porridge, soup (most often clear), onions, garlic and sometimes fruits. Wealthy families are fed very consistent; their daily food menu included meat, dairy, white bread both house-made and bought from the bakery. Net daily ration of calories consumed by Bessarabian villagers was lower than average daily ration throughout rural Romania (3.44,8 calories to 3681.9).

The situation of peasants was poor throughout Bessarabia, but the center and south were in a situation even more unfavourable. To the existing problems were added the droughts in 1929 and 1935. T. Stirbu member research team led by Dm. Gusti wrote. “The population is underfed. Meat is almost not consumed at all. The pigs or sheep are not cut. Sometimes during celebration chickens are cut, but very few, the birds and the cattle raised in households is sold at the fair. Vegetables are cooked simply, without providing sufficient nutritional value. Children are fed as parents. Drinking water is taken from the Prut river and the few poorly maintained

câteva fântâni, prost întreţinute. Se bea, şi foarte mult, vin, fără diferenţă de sex şi vârstă" [10, p. 431].

De aceeaşi părere este şi P. Ştefănucă, care spunea că oricine a călătorit prin Bugeac nu putea să nu fie neplăcut surprins de contrastul izbitor dintre un sat german şi unul românesc în ceea ce priveşte organizarea gospodăriilor. Motivul unui asemenea contrast consta nu doar în spiritul diferit de organizare, ci şi de mărimea loturilor de pământ de care dispuneau aceştia. Coloniştii germani dispuneau de loturi de 25-30 ha la finele perioadei interbelice, în timp ce românii basarabeni – abia de 3-4 ha [6]. Autorul consideră, că subvenţiile financiare din partea statului nu sunt o soluţie viabilă pentru a salva de la foame populaţia acestei regiuni. Aceste ajutoare el le numeşte „apel la pomana publică". Ieşirea din impas o vede într-o acţiune complexă a organelor de stat pentru a redresa semnificativ situaţia din regiune. Trebuie să menţionăm, că nu era aceeaşi situaţie dezastruoasă pe întreg teritoriul Basarabiei. La nord şi centru, populaţia trăia ceva mai bine, având posibilitate să consume în raţia zilnică produse cu un conţinut mai mare de calorii.

După cum am menţionat şi anterior, situaţia economică precară a familiilor de ţărani din întreaga ţară, în perioada interbelică, este confirmată şi de rezultatele unui şir întreg de cercetări realizate în această perioadă. O anchetă efectuată în 1935 de Ministerul Agriculturii şi Domeniilor asupra 135.000 de gospodării ţărăneşti arată că patru din zece gospodării nu dispuneau de nici o vită de muncă. Ţăranii erau nevoiţi să îndeplinească manual toate muncile agricole, randamentul căreia, în asemenea condiţii, practic nu exista. Familiile de ţărani trăiau la limita supravieţuirii, abia de le ajungea pentru consumul propriu ceea ce produceau.

Sub aspectul ştiinţei de carte, situaţia în Basarabia era destul de precară. După o perioadă de rusificare masivă a populaţiei autohtone, perioadă care a durat mai bine de o sută de ani, către anul 1918 se constată existenţa a 839 de şcoli ruseşti în satele moldoveneşti şi 545 de şcoli primare în satele cu populaţie alolingvă. Către sfârşitul secolului al XIX-lea numărul moldovenilor din Basarabia ştiutori de carte era cel mai mic – 10,5% bărbaţi şi 1,7% femei. Nici după Unire lucrurile nu au evoluat atât de rapid după cum ar fi fost de dorit, chiar şi după ce a fost înfăptuită reforma învăţământului, care includea trei trepte:

1. învăţământul primar;
2. învăţământul teoretic secundar (licee, gimnazii, şcoli normale, seminarii şi şcoli profesionale);
3. învăţământul superior.

Legea Învăţământului Primar a fost adoptată în anul 1924 şi prevedea gratuitatea şi obligativitatea învăţământului primar. Şt. Ciobanu, care în 1918 deţinea funcţia de director al Instrucţiunii Publice în Basarabia, considera, că numărul şcolilor primare ar fi de circa 1.800, menţionând, totodată, că pentru satisfacerea necesităţilor Basarabiei ar fi fost necesare de trei ori mai multe şcoli decât cele existente. Conform datelor recensământului din 1930, proporţia ştiutorilor de carte din Basarabia rămânea mult sub media ştiutorilor de carte din întreaga Românie (38,1% faţă de 57,0%), atât în rândul populaţiei masculine (51,4% faţă de 69,2%), cît şi, mai ales, în cel al populaţiei feminine (25,1%

wells. Plenty of wine is drunk, without any difference of sex and age" [10, p. 431].

P.Ştefănucă shares the same opinion, saying that anyone who has travelled throughout Bugeac could not be unpleasantly surprised by the striking contrast between German and Romanian villages in the organization of households. The reason of such contrast lies not only in spirit different organization, but also the size of lots of land disposal. German colonists had, at the end of the interwar period, the plots of 25-30 ha, while the Bessarabian Romanians only 3-4 ha [6]. The author believes that financial subsidies from the state to save the starving people of this region are not a viable solution. This aid he called "appeal to public charity." The exit from this deadlock is seen by the author through a complex of state actions to change significantly the situation in the region. It has to be mentioned that the same disastrous situation was not throughout Bessarabia. In the North and Center, the population lived a little better, having the possibility to consume the daily ration containing products that have more calories

As noted above the poor economic situation of families of peasants across the country in the interwar period is confirmed by results of a whole range of research conducted during this period. A survey conducted by the Ministry of Agriculture in 1935 on 135,000 farms showed that four in ten households did not have a working cow. Peasants were forced to manually perform all agricultural work, which yielded basically no result under these conditions. Peasant families were living on the edge of survival; their production barely covered their own consumption.

In terms of the literacy situation in Bessarabia was quite poor. After a massive Russification of the local population, a period that lasted more than a hundred years, in 1918 there were 839 Russian schools in Moldovan villages and 545 primary schools in villages with speakers of other languages. Towards the end of XIXth century, the number of literate Moldovans from Bessarabia was the lowest – 10.5% men and 1.7% women. Yet, after the Unification the things did not evolve as rapidly as expected, even after the educational reform was completed, which included three stages: primary, secondary theoretical education (schools, secondary schools, normal schools, seminaries and schools professional) and higher education. Primary Education Act was passed in 1924 stipulating free and compulsory primary education. St. Ciobanu, which in 1918 held the position of Director of Public Instruction in Bessarabia, considered that the number of primary schools was around 1,800, mentioning that the needs of Bessarabia required three times more than that. According to 1930 census the literate proportion in Bessarabia remained well below the average throughout Romania (38,1% to 57.0%)both among the male population (51.4% vs. 69.2%) and that of the female population (25.1% vs. 45.5%) [5].

Although the Primary Education Act established

faţă de 45,5%) [5].

Deşi Legea Învăţământului Primar prevedea chiar şi o sancţiune – amendă între 200 şi 500 de lei (art. 5) în cazul în care copiii nu erau înscrişi la şcoală, rezultatele cercetării lui D. Gusti denotă o situaţie îngrijorătoare în această privinţă. În Basarabia, şcolile primare rurale de stat erau frecventate de 58,8% din elevi şi 44,5% din elevele înscrise. Pe când în întreaga Românie cifrele erau altele: şcolile primare rurale de stat erau frecventate de 74,3% din elevi şi 66,8% din elevele înscrise. Explicaţia acestui fapt era sărăcia populaţiei. Părinţii nu aveau cu ce îmbrăca copii pe timp de iarnă şi nici bani pentru a le cumpăra rechizitele şcolare necesare. Iar în timpul sezonului de lucru, copii erau antrenaţi în munci agricole pentru a-şi menţine existenţa. Aceeaşi tendinţă se păstrează şi pentru celelalte trepte ale învăţământului: în şcolile secundare şi superioare învaţau, mai ales, copii de mijlocaşi şi chiaburi. Din toţi tinerii înscrişi în aceste şcoli (1.573 persoane), în anii 1920-1938, doar 6% sunt copii „săraci" şi „foarte săraci".

Totuşi, în pofida multiplelor dificultăţi cu care s-a confruntat întregul sistem de învăţământ public din România interbelică, în această perioadă se atestă o scădere considerabilă a numărului neştiutorilor de carte. Estimările lui D. Gusti, bazate pe rezultatele anchetei sociologice din 1938, indicau „o scădere considerabilă a populaţiei rurale neştiutoare de carte." Cercetătorul dispune de datele inventarierii populaţiei şi bunurilor din Guvernământul Basarabiei din august 1941, care pot fi comparate cu rezultatele recensământului din 1930. Astfel, în perioada 1930-1941, proporţia ştiutorilor de carte din jud. Bălţi sporise de la 31,9% în anul 1930 la 43,4% către anul 1941, a celor din jud. Soroca – de la 37,5 la 52,1%, a celor din jud. Orhei – de la 32,1 la 46,0%, a celor din jud. Cahul – de la 34,1 la 41,0% etc. [11, 86].

Analizând datele statistice, constatăm o creştere substanţială a numărului ştiutorilor de carte în ritmuri categoric superioare celor din perioada antebelică. Astfel, numărul total al elevilor a sporit de la 90.000 la circa 400.000 la finele perioadei cercetate. Numărul şcolilor, în special al celor primare rurale, a crescut de la 927 în 1915 la 2.235 în 1938, a celor secundare – de la 32 (1917) la 50 (1938), al celor profesionale – de la 6 la 54 (1932), al celor superioare – de la 0 la 2 [3]. Deoarece problema existenţei unor facultăţi de învăţământ superior a fost de multe ori abordată de către personalităţi publice şi în perioada antebelică guvernul a dispus înfiinţarea a două facultăţi dependente de Universitatea de la Iaşi. În 1926 a fost înfiinţată o facultate de teologie, frecventată de un mare număr de studenţi (400-700), iar în 1933 a fost înfiinţată facultatea de agronomie, care în anul 1937 era frecventată de 427 de studenţi [11, p. 83].

Concluzii. În concluzie, menţionăm, că populaţia Basarabiei în perioada 1918-1940 era preponderent rurală, ocupaţia de bază fiind agricultura. Chiar şi o parte a populaţiei urbane se ocupa cu prelucrarea pământului. Nivelul de dezvoltare al industriei era unul foarte scăzut. Dar nici la sate situaţia nu era foarte bună. Aproape jumătate din gospodăriile ţărăneşti o constituiau cele sărace, care aveau în posesie mai puţin de 2 hectare de pământ. Această categorie de populaţie trăia din ceea ce producea, iar ceea ce producea

even a penalty – a fine between 200 and 500L (Article 5) if children were not enrolled in school, D. Gusti's research results show a worrying situation in this regard. In Bessarabia state rural primary schools were attended by 58.8% of boys and 44.5% of girls registered. While the figures were different across Romania:sState rural primary schools were attended by 74.3% of boys and 66.8% of girls registered. The main reason for this was poverty. Parents had no cloths for the children in the winter time and no money to buy them the needed school supplies. During the working season children were engaged in agricultural work to maintain their existence. The same trend was maintained for the other stages of education: secondary and upper schools taught children, especially middle class and rich peasants. Of all young people enrolled in these schools (1,573 people) in the years 1920-1938 only 6% children were "poor" and "very poor".

Yet despite the many difficulties faced by the entire public education system in Romania in the interwar period was registered a decrease in the number of the illiterate. D. Gusti's estimates based on the results of sociological survey in 1938 "a significant decrease of illiterate rural population." The researcher has the population and property inventory data from Government of Bessarabia in August 1941 which can be compared with the 1930 census results. Thus, during 1930-1941 the proportion of literate in Balti County increased from 31.9% in 1930 to 43.4% by 1941, those of Soroca County – from 37.5% at 52, 1% of the county of Orhei – from 32.1% to 46.0%, those of the County Cahul – from 34.1% to 41.0%, etc. [11, 86].

By analysing the statistics we find a substantial increase of the number of the lettered people, definitely higher rates than the period before the war. Thus, the total number of students increased from 90,000 to approximately 400,000 at the end of the study period. The number of schools, especially the rural primary school increased from 927 in 1915 to 2,235 in 1938, the secondary school to 32 (1917) 50 (1938), of the professional from 6 to 54 (1932), of the higher education schools from 0 to 2 [3]. Because the issue of the existence of higher education faculties was often approached by public figures and the prewar government ordered the establishment of two colleges dependent on the University of Iasi. It has led to the foundation in 1926 of a faculty of theology, attended by a large number of students (400-700), and in 1933 the School of agronomy that in 1937 was being attended by 427 students [11, p. 83].

Conclusions. In conclusion we can state that the Bessarabian population during 1918-1940 was predominantly rural, the main occupation was agriculture. Even a part of the urban population was involved in agriculture. The development of the industry was very low.The situation in villages was not very good, almost half of households were poor and had possession of less than 2 hectares of land. This population lived from what they produced, and what this was seldom enough. Rich peasants constituted

abia de le ajungea să existe. Ţăranii bogaţi constituiau cu aproximaţie 15%, însă ei pot fi numiţi astfel doar relativ, deoarece nu dispuneau de utilaj agricol, iar terenurile lor agricole, de multe ori, nu depăşeau suprafaţa de 7 hectare. Relaţiile dintre aceste două categorii de ţărani erau tensionate din cauza cămătăriei, foarte răspândită pe atunci, fapt despre care ne relatează şi Dm. Gusti în lucrările sale [10, p. 433].

Situaţia din regiune nu era semnificativ diferită de cea din restul ţării. Peste tot se practica o agricultură de subzistenţă în sistem familial, cu o populaţie activă covârşitoare, alcătuită din membrii familiei care ajutau capul gospodăriei la exploatarea primitivă a solului. Structura socio-profesională este dominată de majoritatea absolută (51,1%) a membrilor auxiliari ai familiilor de agricultori şi majoritatea relativă alcătuită din micii agricultori pe cont propriu (34,3%) [4, p. 52]. La capitolul ştiutorilor de carte, situaţia nu era dintre cele mai bune, deşi numărul lor era în creştere în comparaţie cu perioada antebelică, ei continuând să fie foarte puţini (cel mai scăzut nivel din întreaga ţară). Din cauza sărăciei, copiii nu puteau frecventa şcoala – iarna nu aveau cu se îmbrăca, iar primăvara erau antrenaţi în muncile agricole. Învăţământul secundar şi superior, de asemenea, era accesibil, în mare parte, păturilor bogate, deşi în ceea ce priveşte numărul instituţiilor ce funcţionau se înregistrează progrese – au fost înfiinţate două facultăţi: de teologie şi agronomie. În regiune activează o serie de societăţi culturale. Dintre ele putem menţiona societăţile minorităţilor etnice, filiala Ligii Femeilor Române, care finanţau diverse instituţii de învăţământ, evenimente cu caracter ştiinţific şi cultural, spre exemplu, Universitatea Populară din Chişinău, care mai mult de 20 de ani a ţinut cursuri în domeniul diferitor ştiinţe.

approximately 15%, but the term “rich” is relatively as they lacked the machinery, and their lands rarely exceeded the area of 7 hectares. Relations between these two categories of peasants were tense because of widespread usury, described by Dm. Gusti in his works [10, p. 433].

The situation in the region was not significantly different from the rest of the country. Everywhere was practiced a survival agriculture in the family system, with an active population overwhelmingly made up of family members helping householder in primitive exploitation of the soil. Socio-professional structure is dominated by the majority (51.1%) of the auxiliary members of families of farmers and the relative majority made up of small farmers on their own (34.3%) [4, p. 52]. Concerning the literate people, the situation was not the best. Although their number was increasing compared to the prewar period, they continued to be very few (the lowest number in the entire country). Due to poverty children could not attend school – had nothing to wear in winter and spring were involved in agricultural work. Secondary and higher education was also largely accessible to the rich, although the number of institutions operating was increased – were established two faculties: theology and agronomy. Several cultural societies activated in the region such as ethnic minorities societies, the subsidiary of the League of Romanian Women which financed various educational, scientific and cultural activities Popular University in Chisinau, where more than 20 years were held lectures in various sciences.

Referinţe bibliografice/References

1. **Enciu N.** *Populaţia rurală a Basarabiei 1918-1940.* Chişinău. 2002. p. 126-130
2. **T. Ştirbu.** *Văleni, un sat din stepa Basarabiei, în 60 de sate româneşti, cercetate de echipelestudenţeşti în vara 1938*, vol. IV, Bucureşti. 1943, p. 47
3. **A.N.R.M**., fond 706, inv.1, dos.555, partea I, f.35
4. **M. Larinescu.** *Constituirea clasei mijlocii în România* Buc. 2007. p. 52
5. **G.P.R.,** 29 decembrie 1930, vol. III, pag. XIV, Bucureşti. 1938
6. **P. Ştefănucă.** *Foamete şi pomană naţională*, Buc.1935. p. 90
7. **Bozga V.***Criza agrară în România între cele două războaie mondiale*. Bucureşti. 1975
8. **Cresin R**. *Care este structura proprietăţii agrare în România* // Sociologie românească, An II 1937, nr.2-3, p. 90-95
9. *Dezvoltare şi modernizare în România interbelică 1919-1939*, culegere de studii, coord. V. Puşcaş, Bucureşti. 1988.
10. **D. Gusti** // Sociologie românească an. III. 1938. nr.10-12, p. 431-436
11. **Şt. Ciobanu.** *Basarabia. Populaţia, istoria, cultura*. Chişinău 1992, p. 83.
12. **D. Dogaru.** *Năpădeni, un sat de mazili din codru* // Sociologie românească. nr. 7-8. p. 288.

Recomandat spre publicare: 09.02.12

PARTICULARITĂŢI ALE PERCEPŢIEI REFORMELOR SOCIO-CULTURALE DIN REPUBLICA MOLDOVA

Iurie CARAMAN, dr., IIEŞP, AŞM
Nina PLOP, master, USM

Recenzent: Vladimir BLAJCO, dr. hab., IIEŞP

Cultura este orice produs al gândirii şi activităţii umane. Orice realizare a omului este cultură datorită acţiunii sale conform unui anumit plan ori fără. Cultura este ansamblul elementelor unei societăţi, fie în forma moştenirii trecutului, fie în forma creaţiilor prezentului. Relaţia dintre cultură şi societate este una de interdependenţă. Cultura există numai prin oameni, iar societatea solicită culturii furnizarea pentru membrii săi a setului de idei diriguitoare în comportamentul şi gândirea acestora.

Cuvinte cheie: *societate, cultură, activitate umană.*

Introducere. Omenirea este confruntată în zilele noastre cu erupţia fenomenului cultural pe terenul confruntărilor sociale. Desigur, toate tensiunile interculturale sunt cunoscute de secole, dar, numai în ultimul timp, conceptul de cultură s-a *„colorat”* cu o semnificaţie politică, prin integrarea explicită a problematicii interculturale în acţiunile politice.

„Atenţia la diversitatea culturală şi analizarea alegerilor oamenilor prin prisma contextului lor cultural trebuie integrate în politicile şi programele de dezvoltare, fiind o componentă esenţială pentru succesul acestora”, anunţă raportul anual „Situaţia populaţiei lumii”, lansat de UNFPA, Fondul ONU pentru Populaţie [1].

Identitatea culturală este esenţa perenităţii popoarelor; ea conferă omului specificitate şi grupurilor – unitate, caracter irepetabil şi ireductibil; ea constituie legătura între trecutul, prezentul şi viitorul lor. Cultura condiţionează întreaga experienţă a omului, de la naştere până la moarte. A priva persoanele sau grupurile de identitatea lor culturală înseamnă a le priva de istoria lor, a nega în ultimă instanţă dreptul lor la existenţă.

Conţinutul de bază. Noţiunea de cultură este folosită fie în sens larg – ca expresie a relaţiilor sociale de zi cu zi, ca sumă a tuturor activităţilor umane, a cunoştinţelor şi practicilor, tot ceea ce face omul diferit de natură – fie în sens restrâns, cuprinzând activităţile creatoare, realizările intelectuale ale omului în domeniile muzicii, literaturii, artelor, arhitecturii, filmului şi celelalte domenii ale creaţiei spirituale.

Analiza diferitor documente şi a practicii internaţionale demonstrează acceptarea clară a noţiunii de cultură în sensul ei cel mai larg. Deja Recomandarea din 1976 a Conferinţei generale a UNESCO asupra participării popoarelor la viaţa culturală şi contribuţiei lor la aceasta precizează, încă din preambul, că prin cultură se înţelege „nu numai o acumulare de lucrări şi de cunoştinţe produse de o elită...”; „cultura nu este limitată la accesul la lucrări de artă şi la creaţiile literare, ci înseamnă în acelaşi timp dobândirea cunoştinţelor, cerinţa unui mod de viaţă şi nevoia de a comunica” [2].

PERCEPTUAL FEATURE OF SOCIO-CULTURAL REFORMS IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Iurie CARAMAN, PhD, IIEŞP, ASM
Nina PLOP, master, SUM

Reviewer: Vladimir BLAJCO, PhD, IEIPS

Culture is every human thought or activity. Every human realization is culture due to its actions according to a special plan or without it. Culture is all the components of a society, either in the form of an inheritance, or of its creations. The relationship between culture and society is one of interdependence. Culture exists only through people, and society requires culture to provide the set of leading ideas in their thinking and behavior.

Key words: *society, culture, human activity.*

Introduction. Mankind today deals with the eruption of the cultural phenomenon in the field social struggles. Of course, all intercultural tensions are known for centuries, but only recently the concept of culture has been "colored" with a political meaning, by integrating political actions in cultural issues.

"The attention to the cultural diversity and elections analyzing people in terms of their cultural context must be integrated into the development policies and programs, being an essential component to their success", says the annual report "State of World Population", launched by UNFPA, the UN Population Fund [1].

The cultural identity is the essence of people sustainability, it gives uniqueness to human and unifies its groups, unrepeatable and irreducible character, it is the connection between past, present and future. Culture includes all human experience from birth to death. To deprive individuals or groups of their cultural identity is to deprive them of their history, denying ultimately their right to exist.

The basic content. The concept of culture is being used broadly – as an expression of everyday social relations as the sum of all human activities, knowledge and practices, what makes man different from nature – including creative activities, human intellectual achievements in the fields of music, literature, arts, architecture, film and other areas of spiritual creation. The analysis of various documents and international practice clearly demonstrates the acceptance of the notion of culture in the broadest sense. Already, the Recommendation of 1976 of the UNESCO General Conference of according to the extra participation of people in cultural life and their contribution to it, since the preamble, means that the cultural understanding is "not just an accumulation of knowledge provided by an elite...", "culture is not limited to the access to art works and literary creations, but also means the need to acquire knowledge, pursue a lifestyle communicate" [2].

Cultura influenţează modul în care oamenii îşi organizează viaţa, felul lor de a gândi şi de a acţiona. În acelaşi timp, cultura influenţează şi este influenţată de circumstanţele exterioare şi suferă schimbări ca urmare a acestor circumstanţe. Diferenţele de gândire privind „ceea ce ar însemna cultura astăzi" ne reflectă aceste influenţe ale culturii asupra modului de a gândi – cultura fiind 41,5% considerată *„sursă de bogăţie spirituală"* şi 31,4% – un *„mod de afirmare"* . Important aici este de subliniat faptul, că pentru un procent ridicat de experţi – 18,6% – cultura constituie o sursă de existenţă. Aici, intervine acea situaţie a „coloritului culturii" – când omul de artă este nevoit, din cauza salariului mizer, să „facă cultură" pentru a exista şi nu pentru a încălzi sufletele celor cărora le transmite valoarea culturii.

Cultura este supusă unor evoluţii constante, ca fenomen social viu, în care fiecare generaţie asimilează valorile create anterior, le filtrează prin propriile ei percepţii şi criterii şi creează alte valori în alte condiţii istorice, în care fiecare popor sau grup social preia şi filtrează valori create de alte popoare şi grupuri, creând propriile sale valori, într-un proces neîntrerupt de schimburi în timp şi spaţiu. Schimburile culturale, ca şi dispariţia şi asimilarea unor culturi, sunt procese inevitabile în istorie. Unele culturi, bine cunoscute în istoria omenirii, au dispărut, ca, de altfel, şi popoarele care le-au creat. Nu ne putem propune să izolăm culturile de procesele de schimbare naturală, păstrându-le intacte ca nişte piese de muzeu.

Stratificarea culturală devine tot mai importantă în stabilirea distincţiilor dintre indivizi, pe măsură ce societatea trece de la modernitate la postmodernitate. Pentru studierea stratificării socioculturale din Republica Moldova, a fost realizat şi un studiu sociologic prin intermediul unui grup de experţi format din 119 persoane, care activează în domeniile învăţământului şi al culturii. Grupa de experţii a fost compusă din specialişti cu vechime în muncă de la 15 ani şi mai mult, care reprezintă diverse nivele structurale – Ministerele Culturii şi al Învăţământului, Direcţii municipale de învăţământ şi cultură ale mun. Chişinău şi mun. Bălţi, universităţi, biblioteci, muzee.

Pentru a înţelege dacă în Republica Moldova există o tranziţie a culturii aflată în declin sau renovare, este necesar de a înţelege dacă instituţiile formale ale statului oferă şi satisfac necesităţile dezvoltării cetăţeanului ca persoană consumatoare de creştere culturală. Spre surprindere, din sondajul efectuat, observăm că experţii afirmă că aceste instituţii formale se află într-o stare de repaus.

Starea de repaus este caracteristică pentru domeniile: învăţământul universitar (54,7%), muzică (55,5%), literatură (52,1%) şi cinematografie (51,3%). O uşoară îmbunătăţire a situaţiei cunoaşte domeniul picturii (47,9%).

Modelele culturale presupun prezenţa unor structuri particulare, flexibile, care realizează distincţia între anumite experienţe culturale. Modelul cultural şi versiunile de modele culturale trebuie analizate cu foarte mare atenţie, tocmai pentru a sublinia nu doar varietatea culturilor existente în modernitate, ci şi posibilitatea cunoaşterii cauzelor unor antagonisme de tip cultural, conflicte actuale ori latente.

Culture influences the way people organize their lives, their way of thinking and acting. At the same time, culture influences and is influenced by external circumstances and is changing as a result of these circumstances. Differences on "what culture means today" reflects the influences of our culture on the way of thinking – culture being considered the "source of spiritual richness" – 41.5% and the "way of affirmation" – 31.4%. It is important to stress that for a high percentage of respondents – 18.6% culture is a source of living. This is the situation of the "color of culture" – when the man of art is forced to "make culture" in order to exist and not to heat souls of those who pass the culture, due to his low salary.

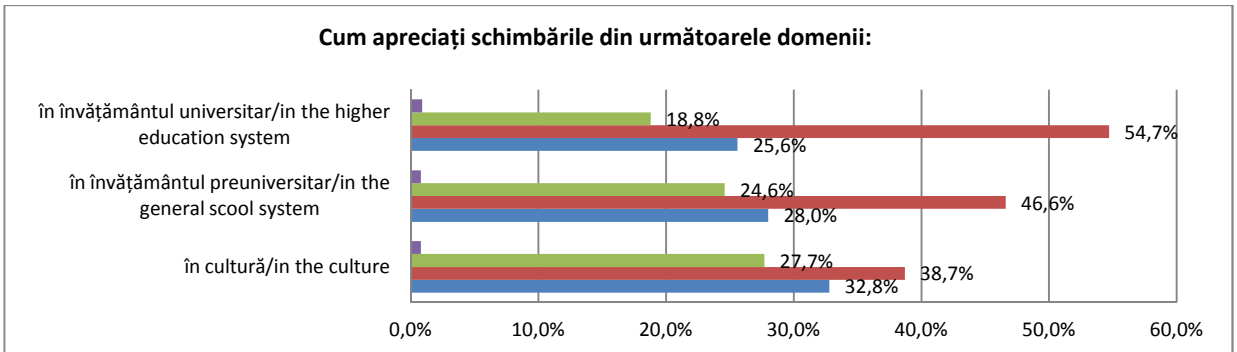
Culture is the subject to constant evolution as an alive social phenomenon, when each generation assimilates previously created values, perceptions are filtered through her own criteria and create other values in other historical circumstances, in which each nation or social group and filter take values created by other peoples and groups, creating their own values through a continuous process of exchange in time and space. Cultural exchanges, and the disappearance and assimilation of cultures in history are inevitable processes. Some cultures are well known in human history, and have disappeared, just like the people who created them. We cannot propose to isolate cultures of natural change processes, keeping them intact like museum pieces.

Cultural stratification becomes increasingly important in establishing distinctions between individuals, as the society move from modernity to post-modernity. To study the socio-cultural stratification in the Republic of Moldova was performed a sociological study trough a panel of experts consisting of 119 persons, working in the fields of education and culture. Group of experts consist of specialist with seniority of 15 years and older, who represent different structural levels of culture and education ministries, municipal department of education and culture Chisinau and Balti, universities, libraries, museums.

In order to understand if in RM a period of transition is linked to the decline or renovation of culture, it is necessary to understand whether formal state institutions provide and meet the development needs of the citizen as a person consuming cultural growth. As a surprise of the survey, respondents note that the formal institutions are in a state of rest.

The rest state is characteristic for the following fields: music (55.5%), literature (52.1%) and cinema (51.3%). There is a slight improvement in painting (47.9%), but a worsening in theater (54.6%).

Cultural models assume the presence of particular structures, flexible, conducting to distinction between certain cultural experiences. The cultural model and its other versions must be analyzed very carefully, in order to highlight not only the variety of cultures existing in modernity, but also the possibility of knowing the causes of such cultural antagonisms, actual or latent conflicts.



	în cultură/in the culture	în învățământul preuniversitar/in the general scool system	în învățământul universitar/in the higher education system
Altceva / something else	0,8%	0,8%	0,9%
Se înrăutățește / is getting worse	27,7%	24,6%	18,8%
Nu se schimbă / No change	38,7%	46,6%	54,7%
Se îmbunătățește / it is was improving	32,8%	28,0%	25,6%

Fig. 1. Schimbările produse în ultimii ani în diferite domenii/
Fig. 1. Changes in recent years in different areas
Sursa/Source: Elaborată de autor./Elaborated by author.

Oamenii se adaptează în permanență, însă unele aspecte ale culturii continuă să influențeze alegerile oamenilor şi stilul de viață pentru o lungă perioadă de timp. Este riscant să generalizăm în privința culturilor şi este deosebit de periculos să judecăm cultura unui popor prin prisma normelor şi valorilor ce aparțin unei alte culturi. Aşa cum în Republica Moldova avem diferite naționalități, este evident, că părerile şi opiniile cu referire la subiectul culturii vor fi diferite; astfel, rezultă că, în aceeaşi cultură a unui popor, nu toată lumea este de acord cu toate normele şi valorile acestei culturi. Astăzi, în țara noastră, cel mai deranjant din viața culturală pare a fi „nivelul general de cultură" (98,8%). Cu toate acestea, antagonia existentă în domeniul culturii este explicată prin „accesul la valorile culturale" (97,5%), or aici intervine deja acea doză de motivație, care undeva se pierde zilnic din sufletele societății noastre...

People get used continually, but some aspects of culture continue to influence their lifestyle and choices for a long time. It is risky to generalize about cultures and is particularly dangerous to judge a people's culture in terms of norms and values that belong to other cultures. As Moldova has different nationalities it is evident that the views and opinions regarding the subject of culture will be different so that the same culture of a people, not everyone agrees with all rules and values of this culture. Today in our country the most disturbing cultural life, seems to be "the general cultural level" (98.8%). However existing cultural antagonism is explained by 'access to cultural values "(97.5%), or already it involves that dose of motivation which is lost every day somewhere from the souls of our society...

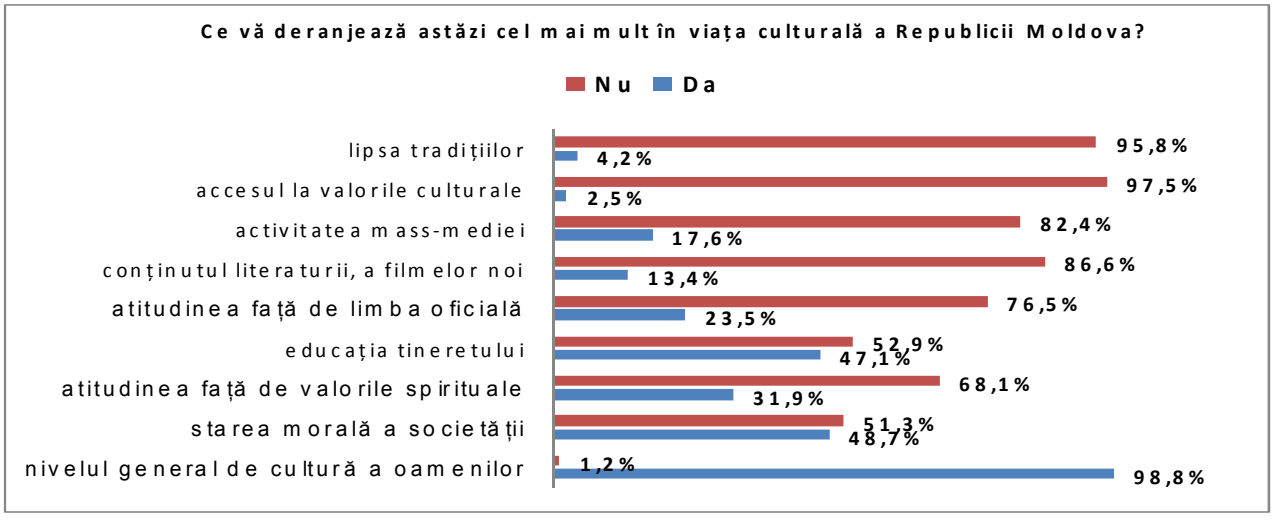


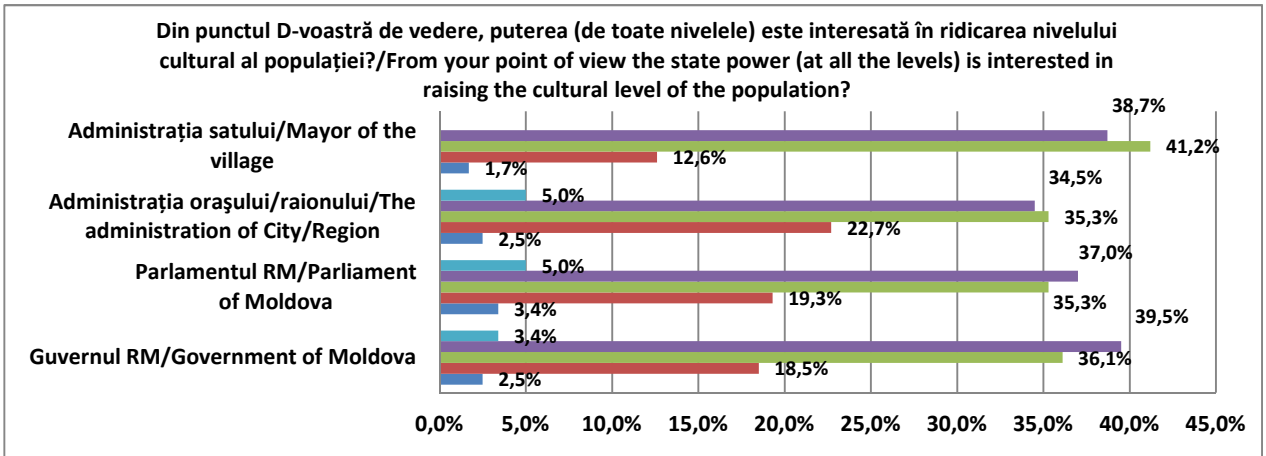
Fig. 2. Deranjurile societății față de viața culturală/
Fig. 2. Disturbs of a society's cultural life
Sursa/Source: Elaborată de autor./Elaborated by author.

Temerile unei societăţii le poţi descrie şi identifica datorită faptului cum răspund experţii la întrebările cît de îngrijoraţi sunt ei faţă de cultura din societate, deoarece cultura indică nivelul valorilor dintr-un stat şi generaţia care va fi sau nu mai competentă decât actuala guvernare.

În societate, opinia publică este dirijată de multe ori prin intermediul mass-mediei. În cazul vieţii culturale, aceasta se formează în dependenţă de manifestările culturale, de prezenţa celor de la guvernare la acestea – unde toate structurile de conducere rămân neinteresate de ridicarea nivelului de cultură al populaţiei (vezi figura 3). Temerile unei societăţi pot fi înlăturate sau atenuate prin intermediul participării/neparticipări a celor de la putere în anumite sfere ale vieţii sociale:

The fears of a society may be described and identified due to the respondents' answers to the questions "how much are they concerned about the culture of society", because culture values indicate the level of the generation of a state, which may be or not more competent than the current government.

In society, the public opinion is often conducted through the media, concerning the cultural life forms it depends on cultural events and the presence of the government in them – where all management structures remain uninterested in raising the culture of population. (see figure 3) The fears of a society can be eliminated or mitigated through the participation /nonparticipation of those in power in certain spheres of social life:



	Guvernul RM/Government of Moldova	Parlamentul RM/Parliament of Moldova	Administraţia oraşului/raionului/The administration of City/Region	Administraţia satului/Mayor of the village
NS/NR/Do not know / can not answer	3,4%	5,0%	5,0%	
Da, într-o masură foarte mică/In a very small extent	39,5%	37,0%	34,5%	38,7%
Da, într-o masură mică/In a small extent	36,1%	35,3%	35,3%	41,2%
Da, într-o masură mare/In a great extent	18,5%	19,3%	22,7%	12,6%
Da, într-o masură foarte mare/In a very great extent	2,5%	3,4%	2,5%	1,7%

Fig. 3. Participarea puterii la ridicarea nivelului cultural al populaţiei/
Fig. 3. The participation of state power to raise the cultural level of the population
Sursa/Source: Elaborată de autor./Elaborated by author.

De menţionat faptul, că lipsa atenţiei şi a grijii din partea puterii de guvernământ din ultimele două decenii faţă de întreg sistemul cultural din republică a condus la afectarea acestuia. Ca rezultat, o mare parte a specialiştilor din acest domeniu au migrat masiv în alte domenii de activitate sau în alte ţări. Sistemul de finanţare a instituţiilor de cultură este sub orice limită şi nu este transparent.

Astăzi, „consumatorul de cultură" de pretutindeni trebuie să se adapteze la procesul unei formări continue. În cazul Republicii Moldova, putem sublinia ponderea

It should be noted that the lack of attention and care from Government to the entire cultural system of the country, over the past two decades, has affected the whole cultural system. As a result, many specialists in this field have migrated heavily in other areas or other countries. The financing of cultural institutions is below any limit and is not transparent.

Today, "consumer culture" everywhere must adapt to the continuing training. If we emphasize

accentuată a diversității culturale, a direcționării multor domenii de activitate spre standardele europene, a ideilor despre globalizarea şi informatizarea socială, iar modelele culturale devin o formă de aplicabilitate a culturii, care se cere adusă la o realitate contextuală socială, politică, materială şi spirituală. Cele 3 elemente de bază ale sistemului cultural al societății noastre – tradițiile, obiceiurile şi moştenirea culturală – ne-au format ca popor aparte – un popor primitor şi bun la inimă – „că nicăieriu în lume nu este om mai primitor şi mai deschis ca moldoveanul”. Acestea (elementele) continuă să ne ghideze şi astăzi, însă, cu părere de rău, mai mult în mediul rural, acolo unde tradiția şi obiceiul este încă combinat frumos în moştenirea noastră culturală. Nu putem să susținem această idee şi în mediul urban, unde „amprentele europenizării şi americanizării” sunt tot mai simțite.

Un moment important, de menționat aici, îl constituie şi faptul că, în baza rezultatelor studiului, acces la valorile clasice culturale din Republica Moldova are toată lumea (36,2%) sau oamenii ce au venituri medii (27,6%), urmați de cei bogați (26,1%) şi nu invers. Explicația este simplă – anume persoanele cu venituri medii sunt alcătuite din acele clase ale populației cu studii medii şi superioare, care, chiar şi în lipsa finanțelor mari, pun accent pe aspectul şi dezvoltarea culturală.

Generațiile tinere, în mod special, sunt cele ce provoacă schimbările, cele ce aduc cu sine acel „paşoptism” de preluare a modelelor culturale ale altor țări ca fiind mai „bune şi mai frumoase”.

Oare unde se pierde memoria şi verticalitatea tinerilor de a veni din neamul „DACILOR”? Memoria colectivă are o influență pozitivă în dezvoltarea culturală a unei societăți, deoarece dezvoltarea culturii se face în trepte, nu se poate trece forțat de la un nivel la altul. De aceea, moştenirea culturală, mai degrabă păstrarea ei, ne arată care este nivelul de tranziție şi discrepanță între generații.

Moldova's increased share of cultural diversity, targeting many fields to European standards, globalization and computerization of ideas about social and cultural patterns are a form of application of culture, which requires social political, physical, spiritual context brought to a reality. The three basic elements of the cultural system of our society – traditions, customs and cultural heritage – have formed us as a special nation – hospitable and gentle people "there is no more open-minded and generous man in the world as the Moldavian". These (items) continue to guide us today, but unfortunately in rural areas, where traditions and customs are still beautifully combined in our cultural heritage. We cannot support this idea and in urban areas, where "Europeanization and Americanization fingerprints" are increasingly felt.

An important point to note here is the fact that the results of the study access to traditional cultural values in Moldova has everyone (36.2%) or people who have high income (27.6%), followed by the rich (26.1%) and not vice versa. The explanation is simple here – namely middle – Income people consist of those classes of the population with secondary and higher education, which even without high finance focus on appearance and cultural development. Younger generations in particular, are causing changes, those that take over other countries' cultural models as "better and more beautiful".

Where is the memory and verticality of young people who come from "DACIA"? Collective memory has a positive influence in the cultural development of society as cultural development is in steps, and it cannot be forced to move from one level to another. The cultural heritage level shows the way of keeping it and the transition gap between generations.

Referințe bibliografice/References

1. http:// www.unfpa.md
2. www.legex.ro/Carta-Nr.248
3. Studiul sociologic “Tendințe ale schimbărilor stratificării profesionale şi socioculturale din Republica Moldova”. octombrie-noiembrie 2011

Recomandat spre publicare: 17.02.12

CERINȚE
de prezentare a articolelor ştiinţifice
spre publicare în revista „Economie şi Sociologie”

În scopul asigurării calităţii şi evaluării echitabile a publicaţiilor ştiinţifice, autorii, la prezentarea articolelor spre editare, sunt rugaţi să ţină cont de următoarele criterii:

Conţinutul articolului trebuie să corespundă unui nivel ştiinţific înalt al revistei ştiinţifice de categoria „B” a Academiei de Ştiinţe a Moldovei. Articolul trebuie să deţină caracter original şi să conţină o noutate determinată. Formulele teoretice trebuie confirmate prin calculări practice. Lucrarea trebuie să prezinte interes pentru un mediu vast de cititori ai revistei. Obligatoriu, în articol trebuie indicată distincţia dintre viziunea autorului sau rezultatele obţinute de cele anterior publicate.

Articolele se prezintă la redacţie conform cerinţelor de prezentare cu două luni până la editare, pe suport electronic şi tipărite **în limba română şi, respectiv, în limba engleză.** Textul va fi tipărit pe o singură parte. **Tabelele, diagramele şi figurile se prezintă într-o variantă unică, cu textul respectiv în ambele limbi, separate prin bară.**

Structura articolului:

1. Titlul articolului (TIMES NEW ROMAN, Bold, 14 *pt*, *centrat*);
2. Autorul articolului (***Prenumele Numele, gradul ştiinţific, titlul ştiinţific, instituţia***);
3. Recenzent (***Prenumele Numele, gradul ştiinţific, titlul ştiinţific, instituţia***);
4. Rezumat (*Times New Roman, 10 pt, cursiv*, cca 300 de semne, în limba ***română şi engleză***);
5. Cuvinte cheie;
6. **Introducere;**
7. **Conţinutul de bază;**
8. **Concluzii;**
9. **Referinţe bibliografice.**

Textul va fi scris cu:

- *caractere* – Times New Roman; 14 pt; *interval* – 1,5; *Paper size*: A4 210 x 297 mm, *Margins*: *top* – 15 mm, *bottom* – 20 mm, *left* – 20 mm, *right* – 20 mm, *alineat* – 100 mm.
- lucrarea va conţine **maxim 8 pagini A4,** preţul unei pagini A4 constituie 20 lei.

Elementele grafice (tabele şi figuri) se vor plasa, nemijlocit, după referinţa respectivă în text. Toate elementele, obligatoriu, sunt însoţite de **denumire şi număr de ordine** (deasupra tabelului, sub figură), **sursă** şi, după necesitate, **informaţie suplimentară**: note, legendă (sub element). Se admit figuri scanate doar de calitate înaltă. **La includerea în lucrare a elementelor grafice, autorii sunt rugaţi să ţină cont de formatul de editare a revistei.**

Referinţele bibliografice se plasează la sfârşitul articolului în ordine alfabetică (*Nume, iniţiala prenumelui, titlu, editură, an, pagini – Times New Roman, 12, Alignment left*). Bibliografia va conţine până la **8 referinţe bibliografice**. În text se vor indica trimiteri bibliografice (de ex., [5]).

Articolele tipărite (în 2 exemplare) se semnează de către autor şi se fixează data. De asemenea, autorul semnează pe fiecare din exemplarele de control (ro, en) declaraţia privind responsabilitatea pentru autenticitatea materialului spre editare:

Notă: Declar pe proprie răspundere că lucrarea prezentată este autentică, fără tentă de plagiere.

Data prezentării: _____

Semnătura:_____

La exemplarul de control se anexează **recenzia**. Autorul, la prima prezentare a articolului, de asemenea, semnează că a făcut cunoştinţă cu ***cerinţele de prezentare*** a articolului spre publicare.

Recenzia se scrie în limba română (rusă) şi este însoţită de semnătura recenzentului (cu gradul ştiinţific de doctor habilitat, doctor conferenţiar, doctor) şi ştampilă. De la doctoranzi se cere suplimentar recenzia conducătorului ştiinţific. **Obligatoriu**, în recenzie trebuie să fie evaluate, în afară de momentele pozitive, neajunsurile, care, până la a doua prezentare, trebuie să fie cercetate şi modificate de către autorul articolului.

Colegiul redacţional îşi asumă responsabilitatea şi dreptul de a apela la alt recenzent pentru lucrare. ***Decizia privind publicarea sau excluderea articolului în/din numărul revistei se ia la şedinţa colegiului redacţional.*** Colegiul redacţional nu duce discuţii cu autorul articolului exclus şi are dreptul să nu cerceteze articolele care nu sunt prezentate conform cerinţelor de prezentare.

Manuscrisul articolului nu se restituie. Într-un număr al revistei, de regulă, se publică doar **un articol** al unui autor sau coautor.

Colegiul redacţional al revistei „Economie şi Sociologie”, 2012

Bun de tipar: 28.03.2012. Tirajul 100 ex.
Coli de tipar 29,16. Coli editoriale 24,20. Com. 4.
Complexul-Editorial al IEFS, 2012