Academia de Ştiinţe a Moldovei

INCE

INSTITUTUL NAŢIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE

Ministerul Economiei al Republicii Moldova

ECONOMIE şi SOCIOLOGIE

revistă teoretico-ştiinţifică, fondată în anul 1953

Nr. 4 / 2013

ISSN: 1857-4130

Revista este indexată în DOAJ.

Chişinău, 2013

COLEGIUL DE REDACȚIE:

Redactor-şef:
Gheorghe ILIADI, doctor habilitat, profesor, Republica Moldova
Redactor-şef adjunct, compartimentul Economie:
Vadim MACARI, doctor, conferenţiar cercetător, Republica Moldova
Redactor-şef adjunct, compartimentul Sociologie:
Andrei TIMUŞ, membru corespondent, Republica Moldova

Membrii:
Gheorghe MIŞCOI, membru corespondent, Republica Moldova
David SMALLBONE, doctor, profesor, Maria Britanie
Michael GRINGS, doctor, profesor, Germania
Luminița CHIVU, doctor, profesor, România
Alexandr NECHIPELOV, academician, Rusia
Vasa LASZLO, doctor, conferenţiar, Ungaria
Felix ZINOVIEV, academician, profesor, Ucraina
Jamila BOPIEVA, doctor habilitat, profesor, Kazahstan
Vilayat VALIYEV, doctor, Azerbaijan
Karl William, VIEHE, B.A., M.A., J.D., M.L.T., SUA
Tomas KUCERA, doctor, Republica Cehă
Gemma MASAHIKO, doctor, profesor, Japonia
Papaphilippou APOSTOLOS, doctor, Grecia
Nina WEBER, M. Sc., Austria
Dumitru MOLDOVAN, membru corespondent, Republica Moldova
Elena PĂDUREAN, doctor, România
Alexandru STRATAN, doctor habilitat, Republica Moldova
Galina ULIAN, doctor habilitat, profesor, Republica Moldova
Alexandru GRIBINCEA, doctor habilitat, profesor, Republica Moldova
Dmitrii PARMACLI, doctor habilitat, profesor, Republica Moldova
Ion SÂRBU, doctor habilitat, profesor universitar, Republica Moldova
Victoria GANEA, doctor, conferenţiar, Republica Moldova
Victoria TROFIMOV, doctor, conferenţiar, Republica Moldova
Tudor BAJURA, doctor habilitat, profesor, Republica Moldova
Valeriu DOGA, doctor habilitat, profesor, Republica Moldova
Tatiana MANOLE, doctor habilitat, profesor, Republica Moldova
Olga GAGAUZ, doctor habilitat, conferenţiar cercetător, Republica Moldova
Larisa ŞAVGA, doctor habilitat, profesor universitar, Republica Moldova
Victor MOCANU, doctor, conferenţiar, Republica Moldova
Anatol ROJCO, doctor, conferenţiar, Republica Moldova
Angela TIMUŞ, doctor, conferenţiar, Republica Moldova
Galina SAVELIEVA, doctor, conferenţiar, Republica Moldova
Radu CUHAL, doctor, conferenţiar, Republica Moldova

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".
Revista este indexată în DOAJ .

© Institutul Naţional de Cercetări Economice 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-şef CE: **Iulita BÎRCĂ**
Redactori (limba română): **Andrian SCLIFOS, Victoria BORDOS**
Redactori (limba engleză): **Eugenia LUCAŞENCO, Svetlana DODON**
Designer copertă: **Alexandru SANDULESCU**
Redactare bibliografică: **Nina DALINITCHI,**
Diana PELEPCIUC, Angelina CATANA

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

Nr. 4 / 2013

Academy of Sciences of Moldova

NIER

National Institute for Economic Research

Ministry of Economy of the Republic of Moldova

ECONOMY and SOCIOLOGY

theoretical and scientifical journal, founded in 1953

No. 4 / 2013

ISSN: 1857-4130

The journal is indexed in DOAJ.

Chisinau, 2013

EDITORIAL BOARD:

Editor-in-chief:
Gheorghe ILIADI, PhD, Professor, Republic of Moldova
Editor-in-chief of Economics department:
Vadim MACARI, PhD, Associate Professor, Republic of Moldova
Editor-in-chief of Sociology department:
Andrei TIMUŞ, Associate Member, Republic of Moldova

Members:
Gheorghe MIŞCOI, Associate Member, Republic of Moldova
David SMALLBONE, PhD, Professor, Great Britain
Michael GRINGS, PhD, Professor, Germany
Luminita CHIVU, PhD, Professor, Romania
Alexandr NECHIPELOV, Academician, Russia
Vasa LASZLO, PhD, Hungary
Felix ZINOVIEV, Academician, Professor, Ukraine
Jamila BOPIEVA, PhD, Kazakhstan
Vilayat VALIYEV, PhD, Azerbaijan
Karl William, VIEHE, B.A., M.A., J.D., M.L.T., USA
Tomas KUCERA, PhD, Czech Republic
Gemma MASAHIKO, PhD, Professor, Japan
Papaphilippou APOSTOLOS, PhD, Greece
Nina WEBER, M. Sc., Austria
Dumitru MOLDOVAN, Associate Member, Republic of Moldova
Elena PADUREAN, PhD, CCEE, Romanian Academy, Romania
Alexandru STRATAN, PhD, Professor, Republic of Moldova
Galina ULIAN, PhD, Professor, Republic of Moldova
Alexandru GRIBINCEA, PhD, Professor, Republic of Moldova
Dmitrii PARMACLI, PhD, Professor, Republic of Moldova
Ion SÂRBU, PhD, Professor, Republic of Moldova
Victoria GANEA, PhD, Associate Professor, Republic of Moldova
Victoria TROFIMOV, PhD, Associate Professor, Republic of Moldova
Tudor BAJURA, PhD, Professor, Republic of Moldova
Valeriu DOGA, PhD, Professor, Republic of Moldova
Tatiana MANOLE, PhD, Professor, Republic of Moldova
Olga GAGAUZ, PhD, Associate Professor, Republic of Moldova
Larisa SAVGA, PhD, Professor, Republic of Moldova
Victor MOCANU, PhD, Associate Professor, Republic of Moldova
Anatol ROJCO, PhD, Associate Professor, Republic of Moldova
Angela TIMUŞ, PhD, Associate Professor, Republic of Moldova
Galina SAVELIEVA, PhD, Associate Professor, Republic of Moldova
Radu CUHAL, PhD, Associate Professor, Republic of Moldova

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

The journal is indexed in DOAJ.

© National Institute of Economic Research of ASM and ME
© Sociology Department of Institute of European Integration and Political Science of ASM

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

Editor-in-chief EC: **Iulita BIRCA**
Editors (Romanian): **Andrian SCLIFOS, Victoria BORDOS**
Editors (English): **Eugenia LUCASENCO, Svetlana DODON**
Designer: **Alexandru SANDULESCU**
Bibliographic editors: **Nina DALINITCHI,**
Diana PELEPCIUC, Angelina CATANA

Address: Editorial Complex, NIER, 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

Grigore KALETNIK, Victoria ȚIHANOVSKAIA
CONSUMUL DE PRODUSE ALIMENTARE – UN INDICATOR AL STĂRII PIEȚEI ALIMENTARE INTERNE……... 9

Gheorghe ILIADI
ARGUMENTAREA OPTIMIZĂRII FACTORILOR INFLAȚIEI CA O CONDIȚIE A CREȘTERII ECONOMICE……. 16

Vitalii NIȚENCO
DEZVOLTAREA HOLDINGURILOR AGRO ÎN SISTEMUL ÎNTREPRINDERILOR MARI DE PRODUCȚIE AGRICOLĂ ÎN UCRAINA……... 22

Galina ULIAN, Iulia CAPRIAN
PROBLEMA CUANTIFICĂRII ECONOMIEI TENEBRE: METODA RESURSELOR CONTORIZABILE……... 25

Valerii BONDARENKO
ASIGURAREA INSTITUȚIONALĂ PRIVIND OPTIMIZAREA POTENȚIALULUI DE RESURSE DIN ȚARĂ ŞI REGIUNILE SALE……... 31

Victoria GANEA
TRECEREA LA MODELUL INOVAȚIONAL DE DEZVOLTARE A ECONOMIEI NAȚIONALE ŞI NECESITATEA SPRIJINULUI FINANCIAR AL ACESTUI PROCES..... 40

Sebastian ŞERBĂNESCU, Silvestru MAXIMILIAN, Alexandru GRIBINCEA, Corina GRIBINCEA
STRATEGIILE DE DEZVOLTARE ECONOMICĂ A ȚĂRILOR INDUSTRIAL PUTERNIC DEZVOLTATE…… 46

Larisa LIGONENCO
ESENȚA, DOMENIUL DE APLICARE ŞI METODELE DE BAZĂ DE EVALUARE A VIABILITĂȚII ÎNTREPRINDERII……. 57

Amalia GURGUI
PERSPECTIVELE DEZVOLTĂRII TURISMULUI INTERNAȚIONAL…….. 65

Maria GÂF-DEAC, Petru ROŞCA
INTERNAȚIONALIZAREA ŞI REGIONALIZAREA PRACTICILOR DE GESTIUNE CORPORATIVĂ A FIRMELOR DIN ROMÂNIA……. 70

Corina CAUŞAN, Andrei COJUHARI
CORELAREA DINTRE SISTEMUL DE EDUCAȚIE A TINERETULUI ŞI PIAȚA MUNCII ÎN REPUBLICA MOLDOVA…… 78

Galina ZAPŞA
TENDINȚELE CONSUMULUI PRODUSELOR ALIMENTARE ÎN PROCESUL DE TRANSFORMARE A RELAȚIILOR DE PROPRIETATE ÎN AGRICULTURA UCRAINEI…… 86

Mihail PRODANCIUK
GLOBALIZAREA ECONOMIEI MONDIALE ŞI IMPACTUL ACESTEIA ASUPRA DEZVOLTĂRII EVIDENȚEI CONTABILE ÎN UCRAINA…….. 92

Oleg CEBOTARI, Alexandru GRIBINCEA
PERSPECTIVELE DEZVOLTĂRII ECONOMIEI MONDIALE ÎN PERIOADA POST-CRIZĂ ŞI DE CREŞTERE ECONOMICĂ…….. 97

Veronica BULAT
DIRECȚII DE DEZVOLTARE PE PIAȚA MONDIALĂ A PRODUSELOR STOMATOLOGICE…….. 108

Galina GLOBA, Larisa PANTEA
INTELIGENȚA BUSINESS ÎN LUAREA DECIZIILOR PE PIAȚA MUNCII A REPUBLICII MOLDOVA…….. 114

Angela DELIU, Pantelemon FRĂSÎNEANU
EFICIENȚA ECONOMICĂ A ÎNTREPRINDERII ŞI INDICATORII EI……... 120

Denis SIMOV, Natalia BURLACU
PRINCIPII DE EVALUARE A EFECTULUI SOCIAL PRIVIND IMPLEMENTAREA PROIECTELOR DE INVESTIȚII…… 126

Vasile ZETIA
CONSIDERAȚII PRIVIND EVOLUȚIA SECTORULUI SERVICIILOR LA NIVEL INTERNAȚIONAL……... 134

Aliona CERNOVA
DINAMICA PIEȚEI TEXTILELOR. REFERINȚE ANALITICE…….. 143

Larisa PANTEA
PARTICULARITĂȚILE MĂSURILOR ACTIVE DE STIMULARE A OCUPĂRII FORȚEI DE MUNCĂ ÎN REPUBLICA MOLDOVA……. 152

Valerian SĂLĂVĂSTRU
PRINCIPIILE SPECIFICE INVESTIȚIILOR STRĂINE ÎN ROMÂNIA…….. 159

Alexandra NOVAC
ABORDĂRI TEORETICE PRIVIND CONȚINUTUL ECONOMIC AL CATEGORIEI "PROPRIETATE INTELECTUALĂ"..... 167

Adriana PETCU
ELEMENTE PROBLEMATICE CU IMPACT ASUPRA ADMINISTRAȚIEI PUBLICE LOCALE DIN ROMÂNIA……. 171

Alexandru TOMA
POLITICA DE MEDIU ÎN ROMÂNIA: COMPONENTĂ A DEZVOLTĂRII DURABILE DE ANSAMBLU…… 177

Alina MOLDOVAN-MADAN
NOI OPORTUNITĂȚI PE PIAȚA DE FUZIUNI ŞI ACHIZIȚII PENTRU ANUL 2014……... 182

Iurie SPIVACENCO
MODELUL DECIZIONAL PRIVIND GESTIUNEA FLUXURILOR DE MIJLOACE BĂNEŞTI ÎN ÎNTREPRINDERILE INDUSTRIEI ALIMENTARE DIN REPUBLICA MOLDOVA…….. 187

CERINȚE DE PREZENTARE A ARTICOLELOR ŞTIINȚIFICE SPRE PUBLICARE ÎN REVISTA „ECONOMIE ŞI SOCIOLOGIE"……. 192

CONTENTS

Grigore KALETNIK, Victoria TIHANOVSKAIA
FOOD CONSUMPTION AS AN INDICATOR OF THE STATE OF THE DOMESTIC FOOD MARKET……. 9

Gheorghe ILIADI
ARGUMENTS FOR OPTIMIZATION OF INFLATION FACTORS AS A CONDITION OF ECONOMIC GROWTH…….. 16

Vitalii NITSENCO
DEVELOPMENT OF THE LARGE-SCALE AGRICULTURAL HOLDINGS IN THE SYSTEM OF AGRICULTURAL PRODUCTION IN UKRAINE……. 22

Galina ULIAN, Iulia CAPRIAN
THE PROBLEM OF QUANTIFYING THE UNDERGROUND ECONOMY: APPLYING THE METHOD OF METERED RESOURCES…… 25

Valerii BONDARENKO
INSTITUTIONAL SUPPORT IN OPTIMIZATION RESOURCE POTENTIAL AND ITS REGION……... 31

Victoria GANEA
TRANSITION TO THE INNOVATIVE MODEL OF DEVELOPMENT IN THE NATIONAL ECONOMY AND THE NEED FOR FINANCIAL SUPPORT OF THIS PROCESS…….. 40

Sebastian SERBANESCU, Silvestru MAXIMILIAN, Alexandru GRIBINCEA, Corina GRIBINCEA
ECONOMIC DEVELOPMENT STRATEGIES OF THE HIGHLY DEVELOPED INDUSTRIAL COUNTRIES…… 46

Larisa LIGONENCO
A COMPANY'S VIABILITY: ESSENCE, SPHERE OF APPLICATION AND METHODOLOGIAL BASES FOR ESTIMATION……... 57

Amalia GURGUI
THE DEVELOPMENT PROSPECTS OF INTERNATIONAL TOURISM…… 65

Maria GAF-DEAC, Petru ROŞCA
INTERNATIONALIZATION AND REGIONALIZATION OF CORPORATE MANAGEMENT PRACTICES OF COMPANIES IN ROMANIA…….. 70

Corina CAUSAN, Andrei COJUHARI
CORRELATION BETWEEN EDUCATIONAL SYSTEM AND THE LOBOR MARKET IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA…….. 78

Galina ZAPSHA
THE TRENDS OF FOOD CONSUMPTION IN THE PROCESS OF PROPERTY RELATIONS TRANSFORMATION IN UKRAINE'S AGRICULTURE……... 86

Mihail PRODANCIUK
THE GLOBALIZATION OF THE WORLD ECONOMY AND ITS IMPACT ON THE DEVELOPMENT OF ACCOUNTING REPORTS IN UKRAINE……... 92

Oleg CEBOTARI, Alexandru GRIBINCEA
WORLD ECONOMIC PERSPECTIVES IN THE POST-CRISIS AND ECONOMIC GROWTH PERIODS……... 97

Veronica BULAT
DEVELOPMENT TRENDS IN THE GLOBAL DENTAL MARKET…….. 108

Galina GLOBA, Larisa PANTEA
BUSINESS INTELLIGENCE IN DECISION MAKING ON THE LABOR MARKET OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA …… 114

Angela DELIU, Pantelemon FRASINEANU
THE ECONOMIC EFFICIENCY OF THE COMPANY AND ITS INDICATORS…… 120

Denis SIMOV, Natalia BURLACU
PRINCIPLES OF ASSESSING THE SOCIAL EFFECTS BY IMPLEMENTING INVESTMENT PROJECTS..... 126

Vasile ZETIA
CONSIDERATIONS REGARDING THE INTERNATIONAL DEVELOPMENT OF THE SERVICES SECTOR…….. 134

Aliona CERNOVA
THE DYNAMICS OF THE TEXTILE MARKET. ANALYTICAL REFERENCES…… 143

Larisa PANTEA
FEATURES OF ACTIVE MEASURES OF LABOUR MARKET SUPPORT IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA.....…….. 152

Valerian SALAVASTRU
SPECIFIC PRINCIPLES OF FOREIGN INVESTMENTS IN ROMANIA……. 159

Alexandra NOVAC
THEORETICAL APPROACHES ON THE ECONOMIC CONTENT OF THE CATEGORY "INTELLECTUAL PROPERTY"……. 167

Adriana PETCU
PROBLEMATIC ELEMENTS WITH IMPACT ON THE LOCAL PUBLIC ADMINISTRATION IN ROMANIA……. 171

Alexandru TOMA
ENVIRONMENTAL POLICY IN ROMANIA: A COMPONENT OF THE OVERALL SUSTAINABLE DEVELOPMENT……..... 177

Alina MOLDOVAN-MADAN
NEW OPPORTUNITIES ON THE MARKET OF MERGERS AND ACQUISITIONS FOR 2014…… 182

Iurie SPIVACENCO
DECISION MODEL FOR MANAGING CASH FLOWS OF FOOD INDUSTRY ENTERPRISES IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA…….. 187

REQUIREMENTS FOR PREZENTATION OF THE SCIENTIFIC ARTICLES FOR PUBLICATION IN „ECONOMY AND SOCIOLOGY”…… 192

CONSUMUL DE PRODUSE ALIMENTARE – UN INDICATOR AL STĂRII PIEȚEI ALIMENTARE INTERNE

Grigore KALETNIK, dr. hab., prof. univ., membru titular (academician) al Academiei Naționale de Ştiințe Agrare, Ucraina
Victoria ȚIHANOVSKAIA, dr., conf. univ., Ucraina

În articol este analizată problema consumului produselor alimentare ca unul dintre indicatorii siguranței alimentare a țării. O atenție deosebită se acordă cercetării echilibrului regimului alimentar pentru cetățeanul ordinar al Ucrainei. De asemenea, sunt propuse modalități privind sporirea nivelului puterii de cumpărare a populației țării.

Cuvinte cheie: *consum, siguranță alimentară, putere de cumpărare, echilibru.*

Introducere. Dreptul omului la un regim alimentar complet echilibrat constituie una dintre principalele priorități ale politicii mondiale, proclamat de ONU pentru fiecare țară. Problema, înaintată de ONU, are o legătură directă şi cu Ucraina, în cazul în care, ca urmare a reformei ritmice a gospodăriilor agricole în corelație cu liberalizarea prețurilor, s-a înrăutățit problema producției şi consumului de alimente pe cap de locuitor, a calității şi siguranței acestuia.

Actualmente, partea organică a problemei securității alimentare, împreună cu creşterea indicatorilor cantitativi ai componentei, o reprezintă calitatea şi siguranța produselor alimentare consumate. Ucraina, fără un regim alimentar calitativ, echilibrat privind proteinele, glucidele, grăsimile, a aminoacizilor esențiali şi vitamine, nu va soluționa problema creşterii speranței de viață. Asigurarea siguranței alimentare şi siguranței produselor alimentare poartă un caracter sistemic, ce include producerea producției agricole propriu-zise, recoltarea, prelucrarea, depozitarea, vânzarea, precum şi rezolvarea accesului fizic şi economic la produsele alimentare.

Revizuirea de publicații recente. Importanța securității alimentare, ca o politică agroalimentară prioritară, este menționată în numeroase studii teoretice şi sinteze ale cercetătorilor autohtoni, în special lucrările savanților: V. Andriiciuk, A.Babenko, V. Bogaciov, V. Bogdanovici, O. Bujin, O. Goiciuk, V. Iliaşenko, O. Kocetkov, Yu. Lebedinski, O. Lebedinski, I. Lukinov, B. Mirkin, O. Onişcenko, B. Pashaver, O. Plehanov, P. Sabluk, S. Savcenko, N. Skidan, V. Supersona, V. Tkacenko, V. Şerban, V. Yurcişin etc. Printre savanții din străinătate vom evidenția pe următorii: V. Agaev, P. Abalkin, I. Bogdanov, Z. Iliin, A. Kalinin, B. Kumahov, U. Kioster etc. Cu toate acestea, studiile privind problema securității alimentare, din punctul de vedere al pozițiilor sistemice ale administrării publice de asigurare la nivelul corespunzător în condițiile economice actuale, nu pot fi considerate finisate.

Scopul acestui articol constă în desfăşurarea evaluării nivelului de consum al produselor alimentare, ca un indicator

FOOD CONSUMPTION AS AN INDICATOR OF THE STATE OF THE DOMESTIC FOOD MARKET

Grigore KALETNIK, PhD, Professor, full member (Academician) of the National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine,
Victoria TIHANOVSKAIA, PhD, Associate Professor, Ukraine

The problem of food consumption as an indicator of food safety of the state is considered in the article. Special attention is paid to the study of the balanced diet of the average citizen of Ukraine. Ways to raise purchasing power of the population are offered.

Key words: *consumption, food safety, purchasing power, balance.*

CZU: 351: 338.439.02 (447)
JEL Classification: D90, Q18, Q19

Introduction. Human right to a complete balanced diet is one of the top priorities of the world policy declared by the United Nations for each country. The problem proclaimed by the UN is directly related to Ukraine where due to rapid agricultural reforms combined with the liberalization of prices the problem of production and consumption of food per capita, its quality and safety has become more complicated.

Nowadays the quality and safety of food consumed is essentially an integral part of the problem of food safety, along with the growth of quantitative indicators. Without high quality diets balanced in protein, carbohydrates, fats, essential amino acids and vitamins, Ukraine will not solve the problem of increasing life expectancy. Ensuring food safety is a systemic problem which includes agricultural production, harvesting, processing, storage, sale, and solving problems of physical and economic access to food products.

Review of recent publications. The importance of the problems of food safety as a priority of agricultural policy is emphasized by numerous theoretical studies of both domestic scientists, particularly researches of V.R. Andriychuk, A.A. Babenko, V.I.Bohachov, V.Y. Bohdanovych, O.V.Buzhyn, O.I.Hoychuk, V.A. Ilyashenko, O.V. Kochetkov, Y.P. Lebedynsky, O.Y. Lebedynska, I.I. Lukinov, B.M. Mirkin, O.P. Onyschenko, B.Y. Paskhaver, O.D. Plekhanov, P.T. Sabluk, S.V. Savchenko, N.A. Skidan, V.I. Superson, V.H. Tkachenko, V.P. Scherban, V. V. Yurchyshyn et al., and foreign scientists such as V. Ahayev, P. Abalkin, I. Bohdanov, Z. Ilyina, A. Kalinin, B. Kumahov, U. Kyoster et al. However, the issues of food safety from the system position of state management, provision of its adequate level in the current economic conditions has not been studied completely.

The purpose of the article is to evaluate the level of

de securitate alimentară şi oferirea modalităţilor de sporire a puterii de cumpărare a populaţiei.

Metode de cercetare. Pentru a atinge scop propus, au fost aplicate metode ştiinţifice teoretice şi empirice, precum: comparaţia, sinteza, abordarea sistemică, utilizând metodele de analiză comparativă, analiza ierarhiilor şi adoptarea deciziilor.

Conţinutul de bază. Este cunoscut faptul, că indicatorii consumului final de alimente formează grupul principal de indicatori, ce caracterizează nivelul de trai al consumatorilor ţării. Cele menţionate permit a determina, că influenţa directă asupra volumului de consum o are starea şi tendinţele de dezvoltare a pieţei de consum: volumul cifrei de afaceri, preţul de vânzare cu amănuntul. Drept dovadă în acest sens este concluzia experţilor Organizaţiei Mondiale a Sănătăţii, care consideră că starea de sănătate a 50% depinde de stilul de viaţă al individului, iar factorul major este nutrimentul [1, p. 117].

A fost constatat, că în ultimul deceniu s-a redus drastic consumul de energie a populaţiei în majoritatea ţărilor lider din lume, din aceste considerente necesitatea de consum de energie s-a redus până la nivelul minimal. Astfel, experţii cred, că, în prezent, costurile de energie pentru o persoană trebuie să constituie 230-2400 de calorii pe zi. În acelaşi timp, alimentaţia completă trebuie să conţină în componenţa sa nu doar valoarea energetică, ci şi aspectul calitativ al acesteia. Principala componentă a produselor alimentare este proteina, care se recomandă a se utiliza într-un anumit raport cu alte componente ale produselor alimentare. Cel mai valoros şi complet este consumul de proteine într-un raport de: 55% de proteine animaliere (carne, lapte, peşte şi ouă) şi 45% de proteine vegetale (cerealiere, de boabe).

Potrivit indicatorului de corelaţie dintre consumul de proteine de origine animalieră şi vegetală de către populaţia unei ţări, putem concluziona despre nivelul de trai al populaţiei acestei ţări. La sfârşitul anilor '90, alimentaţie completă au primit 35% din populaţia lumii. Aproximativ 15% au consumat o cantitate suficientă de calorii, dar prezentau un deficit de proteine, 20% au avut un deficit de proteine animaliere, iar 30% trăiau în lipsa cantitativă şi calitativă a produselor alimentare [2, p. 57].

Conform datelor statistice, volumul consumat de carne, a produselor din carne, lapte, a produselor lactate şi fructe, pentru un locuitor din Ucraina, în anul 2011, a constituit, respectiv, 62, 54 şi 58%, comparativ cu normele raţionale de consum.

Consumul de pâine şi a produselor de panificaţie a scăzut cu 11%. Cu toate acestea, trebuie remarcat faptul, că potrivit acestor tipuri de produse alimentare, cum ar fi: legumele şi pepenii, produsele de panificaţie, cartofii, untul, zahărul, ouăle, în anul 2011, nivelul de consum a depăşit normele raţionale. Standardele minime de consum nu au fost atinse doar în ceea ce priveşte indicatorul de consum de lapte, fructe şi fructe de pădure.

Din anul 2006, în Ucraina, datorită produselor alimentare mai ieftine de origine vegetală, consumul de calorii a atins nivelul normelor raţionale (Tabelul 1).

food consumption as an indicator of food safety and suggest ways to increase the level of purchasing power of citizens.

Methods. To achieve this goal theoretical and empirical methods of scientific knowledge as a systematic approach using the techniques of comparative analysis, comparison, synthesis, analysis of hierarchy and decision-making are applied.

Statement of the basic material. It is known that the rate of final food consumption forms the core group of indicators characterizing the quality of life of domestic consumers. The above mentioned allows us to determine that direct impact on the consumption tends to develop the consumer market, in particular volume of trade turnover, retail prices. It is proved by the report of experts of the World Health Organization, according to which health is 50% dependent on the person's individual life style, and food is its major factor [1, p. 117].

It has been found that in the last decade energy consumption of people has dramatically reduced in most leading countries of the world, so the need for energy consumption has reduced to their minimum level. Thus, experts believe that energy consumption per person should be 230-2400 calories per day. However, good nutrition should be not only a part of the energy value, but its qualitative aspect as well. The main component of a meal is protein that is recommended to be consumed in a certain proportion with other components of food. The following ratio of protein consumption is considered to be the most valuable: 55% of animal protein (meat, milk, fish and eggs) and 45% of vegetable protein (corn, beans).

The ratio of consumption of animal and vegetable protein is an indicator of the living standard of the citizens of the country. In the late 90's 35% of the planet population had full value nutrition. About 15% of the population consumed enough calories, but they had protein deficiency; 20% of people had a deficit of animal protein, and the remaining 30% lived in conditions of quantitative and qualitative lack of food [2, P. 57].

According to statistic data, the amount of meat, meat products, milk, dairy products and vegetables consumed per inhabitant of Ukraine in 2011 was 62, 54, 58% respectively compared to the rational rates of consumption.

Consumption of bread and grain products decreased by 11%. However, it should be noted that in 2011 consumption of such foodstuffs as vegetables and melons, grain products, potatoes, oil, sugar, eggs exceeded rational rates. Only consumption of milk, fruits and berries did not achieve minimum rates of consumption.

Since 2006 due to cheaper foodstuffs of plant origin, caloric intake has reached rational rates in Ukraine (Table 1).

Tabelul 1/Table 1

Nivel de consum al produselor alimentare pe cap de locuitor, kg/
Level of food consumption per capita, kg

Produse alimentare/ Foodstuffs	Normele de consum/ Consumption rates		Anii / Years					
	Rationale/ rational	Minimale/ minimal	1990	2000	2008	2009	2010	2011
Produse de panificaţie/ Bread	101	94	141	124,1	115	111,7	111,3	110,4
Cartofi/ Potatoes	124	96	131	134,5	132	133	128,9	139,3
Legume şi pepeni/ Vegetables and watermelons	161	105	103	101,0	129,2	137,1	143,5	162,8
Fructe şi fructe de pădure/Fruits and berries	90	68	47	29,1	43,5	45,6	48,0	52,6
Ulei vegetal/ Oil	13	8	12	9,3	15,0	15,4	14,8	13,7
Zahăr/ Sugar	38	32	50	36,5	40,3	37,9	37,1	38,5
Carne / Meat	83	52	68	32,5	50,6	49,7	52,0	51,2
Lapte/ Milk	380	341	373	197,7	213,8	212,4	206,4	204,9
Peşte şi produse din peşte / Fish and fish products	20	12	18	8,4	17,5	15,1	14,5	13,4
Ouă / Eggs	290	231	272	164	260	272	290	310

Sursa/Source: Buletinul statistic "Solduri şi consumul de produse alimentare de bază de către populaţia din Ucraina"/Statistical Annual Book "Balance and Consumption of Basic Foodstuffs by the Population of Ukraine".

Analiza grupurilor de populaţie cu diferite niveluri de venit pe cap de locuitor a demonstrat o scădere semnificativă a populaţiei cu venituri sub minimul de existenţă. În special, dacă în 2002, a constituit 83,3%, atunci în 2011 acest indicator a fost de 13,7%. Ritmurile de creştere a nivelului minim de existenţă este de 2,7 ori.

Analysis of the groups of citizens having different levels of income per capita shows a significant decrease in the proportion of the population having incomes below the subsistence minimum. In particular, if in 2002 it was 83.3%, in 2011 this figure was 13.7%. The growth rate of the subsistence minimum is 2.7 times.

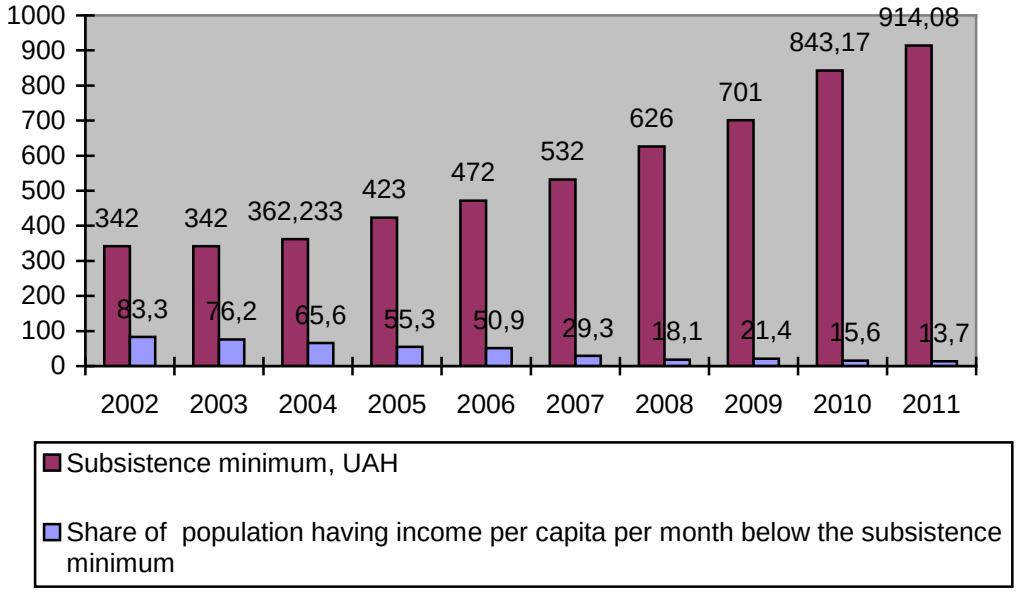

Fig. 1. Dinamica ponderii populaţiei cu venitul mediu pe cap de locuitor pentru o lună sub nivelul de existenţă/
Fig. 1. Dynamics of the share of population having income per capita per month below the subsistence minimum

Analiza consumului de alimente al populaţiei urbane şi rurale denotă faptul, că ultimii consumă mai mulţi cartofi şi produse de panificaţie, legume şi zahăr. Această situaţie se creează deoarece majoritatea populaţiei rurale se ocupă de creşterea cartofilor şi cerealelor pe propriile parcele şi terenuri private cu scopul autoasigurării cu produse alimentare necesare [3, p. 7]. Indiferent de faptul că în majoritatea gospodăriilor rurale sunt vaci (adesea 1-2 şi mai multe), consumul de produse lactate nu se deosebeşte semnificativ faţă de nivelul de consum în mediul urban (18,6 şi respectiv 19,1 kg). Acest lucru se creează deoarece, în absenţa veniturilor, populaţia rurală realizează o parte importantă a laptelui.

Pe parcursul anilor 2005-2011, nivelul venitului total al populaţiei s-a triplat, iar în 2011 a constituit 1483 UAN lună/persoană. Una dintre principalele surse de venit ale populaţiei din Ucraina este salariul. În timpul perioadei de studiu, se atestă creşterea cotei acestuia în veniturile totale, care, în anul 2011, a constituit 49,3%. De asemenea, o pondere importantă o au pensiile, bursele şi indemnizaţiile sociale, eliberate în numerar, care, în 2011, erau de 25,5%, iar în medie pentru 1 persoană – de 378 UAN.

Puterea de cumpărare a populaţiei active poate fi estimată prin compararea nivelului salariului mediu lunar cu mărimea minimului de existenţă pentru persoanele apte de muncă – în calcul pentru 1 pers./lună (nivelul minim de existenţă – valoarea setului de produse alimentare, suficiente pentru a asigura buna funcţionare a organismului uman, menţinerea sănătăţii acestuia, precum şi a setului minim a produselor nonalimentare, dar şi a setului minim de servicii, necesar pentru a satisface nevoile sociale şi culturale ale individului) [4, p.132].

Salariul mediu lunar, în ansamblul, în economia naţională pentru anul 2011, calculat pentru un angajat, a constituit 2633 UAH, depăşind triplu valoarea minimului de existenţă pentru populaţia aptă de muncă în anul 2011 (914 UAH).

Totodată, a fost atestată o creştere considerabilă a salariilor în Ucraina, în special, în anul 2011, faţă de 2005, acestea au fost de 3,3 ori mai mari. Cele mai mici salarii sunt în agricultură şi sănătate şi asistenţă socială. Totuşi, rata de creştere a salariilor în agricultură este mai mare decât nivelul mediu, fiind de 4,3 ori.

Potrivit tendinţelor pozitive de creştere a venitului bugetului de familie al unui cetăţean ordinar din Ucraina în structura cheltuielilor, o proporţie semnificativă este ocupată de cheltuielile alimentare. Astfel, pe parcursul anilor 2000-2011, acest indicator a scăzut cu 16,9 puncte procentuale, dar rămâne încă ridicat, iar în 2011 a constituit 51,3%, în timp ce în ţările dezvoltate ale lumii, fluctuaţiile sale sunt de 9-12%. Ponderea cheltuielilor pentru bunuri şi servicii nonalimentare, de asemenea, a crescut, care în 2011 era de 35,5%, în principal datorită creşterii costurilor pentru locuinţă, apă, electricitate, gaz şi transport.

În 2011, pentru procurarea produselor alimentare cetăţeanul ordinar a cheltuit 685 UAN /lună, ceea ce constituie 75% din mărimea minimului de existenţă. Analiza structurii coşului de consum în compartimentul tipurilor de alimente pe parcursul anilor 2005-2011 (Tabelul 2) indică o scădere a cotei de cumpărare a cărnii şi produselor din carne, fapt ce, potrivit creşterii consumului lor în formă naturală, reprezintă o tendinţă destul de pozitivă; de asemenea, a scăzut proporţia cheltuielilor pentru achiziţionarea de ulei şi zahăr. În schimb, populaţia a

Analysis of food consumption by urban and rural population shows that the latter consumes more potatoes and grain products, vegetables, and sugar. This situation is caused by the fact that most of the rural population is engaged in growing potatoes and grain on its own plots and land shares in order to provide itself with necessary foodstuffs [3, p. 7]. Regardless of the fact that most rural households keep cows (often 1-2 and more), the consumption of dairy products does not differ significantly from the level of consumption in urban areas (18.6 and 19.1 kg). This is due to the fact that in spite of the lack of income, rural population sells significant share of milk.

During 2005-2011 the total income of the population tripled and in 2011 it was 1483 UAH per month per person. In Ukraine wages is one of the main sources of income. During the period under research, an increase of its share in total income was observed; in 2011 it amounted 49.3%. A significant proportion is also occupied by pensions, scholarships and social benefits provided in cash; in 2011 it made up 25.5% and 378 UAH per person on average.

Purchasing power of the working population can be estimated by comparing the level of the average wage and subsistence level of the able-bodied population – per person per month (minimum subsistence level – cost value sufficient to ensure normal functioning of the human body, maintaining its health by proper diets and a minimum set of consumer goods and a minimum set of services required to meet basic social and cultural needs of the individual) [4, p.132].

In 2011, in the national economy, average wage charged per full-time employee was 2633 UAH, that is three times more than the subsistence level for able-bodied in 2011 (914 UAH.).

There has been significant growth of wages in Ukraine, thus in 2011 compared to 2005 growth rates were 3.3 times. The least paid branches are agriculture, healthcare and social assistance. However, the rate of growth of wages in agriculture is higher than average rate amounting 4.3 times.

In spite of the positive trends of growth of the family revenues of the ordinary citizen of Ukraine, food costs still occupy a significant share in the structure of his expenditures. Thus, during 2000-2011this index dropped by 16.9 percentage points, but it still remains high, and in 2011 it was 51.3%, in the developed countries it fluctuates within 9-12%. The share of expenses on the industrial goods and services increased, and in 2011 it made up 35.5%, mainly due to increased costs for housing, water, electricity, gas and transport.

In 2011, an average citizen spent 685 UAH a month to purchase these products, which is 75% of the subsistence minimum. Analysis of the structure of the consumer basket in terms of the types of foodstuffs in 2005-2011 (Table 2) shows a decrease in the share of purchasing meat and meat products. Against a background of their increasing consumption in real terms it seems to be a very positive trend. The share of costs for oil and sugar also reduced. Instead, people began to

început să cheltuie mai mult pentru lapte şi produse lactate (de 3 ori) şi fructe (3,5 ori) pe fundalul creşterii costurilor pentru achiziționarea întregului coş alimentar de 2,5 ori.

Situația critică privind puterea de cumpărare a populației din Ucraina nu este reprezentată doar de faptul că potrivit mai multor tipuri de produse (carne, lapte, fructe, fructe de pădure, peşte) nu se ating normele raționale de consum, dar şi de diferențierea mare a consumului de produse alimentare în gospodării, în funcție de mărimea venitului total mediu anual pentru o persoană [5, p. 202]. Deci, în 2011, fluctuațiile între consumul de produse alimentare în grupurile de populație cu venitul maxim şi minimal a constituit pentru carne şi produse din carne de 3,3 ori, pentru lapte şi produse lactate – de 6 ori, fructe şi fructe de pădure - de 16 ori, peşte şi produse din peşte – de 7 ori. Numai pentru pâine, produse de patiserie şi cartofi fluctuațiile constituie 1,5-2,5 ori. Comparativ cu anul 2005, decalajul în consumul de produse alimentare între aceste straturi ale populației a crescut.

spend more on milk and dairy products (3 times more) and fruits (3.5 times more), while the costs for the whole food basket increased 2.5 times.

The problem of low purchasing power of the Ukrainian population is not only due to the fact that there are no rational rates of consumption for many types of products (meat, milk, fruits, berries, fish), but great differentiation of food consumption in households depending on the amount of the average total income per year per person [5, P. 202]. Thus, in 2011 fluctuations in food consumption in groups of population with maximum and minimum income were 3.3 times for meat and meat products, 6 times for milk and dairy products, 16 times for fruits and berries, 7 times for fish and fish products. Only for bread and potatoes these fluctuations were 1.5-2.5 times. Compared to 2005, the gap in food consumption between these sectors of population increased.

Tabelul 2 /Table 2

Structura cheltuielilor pe alimente în Ucraina, în medie, pe lună pe persoană
The structure of food costs of in Ukraine on average per month per capita

Indicatori /Indices	2005			2011		
	UAH	Structure,%		UAH	Structure,%	
Cheltuieli totale/ Total costs	471	100	x	1334,4	100	x
Inclusiv/ including						
Produse alimentare şi băuturi / food and beverages	266,6	56,6	100	684,8	51,3	100
Inclusiv/ including						
Pâine şi produse de panificație / Bread and grain products	34,6	7,4	13,0	94,8	7,1	13,8
Carne şi produse din carne/ Meat and meat products	72,0	15,3	27,0	162,4	12,2	23,7
Peşte şi produse din peşte / Fish s fish products	18,4	3,9	6,9	39,0	2,9	5,7
Lapte si produse lactate/ Milk and dairy products	28,7	6,1	10,8	93,7	7,0	13,7
Ouă / Eggs	8,2	1,7	3,1	15,1	1,1	2,2
Ulei/Oil	10,9	2,3	4,1	25,3	1,9	3,7
Fructe/Fruits	11,3	2,4	4,2	41,5	3,1	6,1
Legume/ Vegetable	27,0	5,7	10,1	70,9	5,3	10,3
Cartofi / Potatoes	13,5	2,9	5,1	35,8	2,7	5,2
Zahăr/ Sugar	23,1	4,9	8,7	55,9	4,2	8,2

În ultimii ani, s-a atestat o tendință de reducere a decalajului dintre grupurile de populație cu venituri minime şi maxime (Tabelul 3). În 2008, diferența de venituri între grupurile de decile extreme era de 5,8 ori, iar în 2011, acest indicator a fost de 4,9 ori. Cu toate acestea, se menține decalajul foarte înalt între păturile de populație menționate, în special în 2003, acest indicator constituia 4,1 ori.

In recent years there has been a tendency towards the reduction of the gap between groups with minimum and maximum income (Table 3). If in 2008 the income gap between the extreme decile groups was 5.8 times, in 2011 this figure was 4.9 times. But there is still relatively high gap between these sectors of population, in particular in 2003 this figure was 4.1 times.

Tabelul 3 /Table 3

Diferenţierea a populaţiei din Ucraina
Differentiation of the income of population in Ukraine

Anii/Year	Pentru toate grupurile de populaţie, UAN pentru 1 persoană/ By all groups of population, UAH per person	Grupurile de decile (10%) de gospodării conform nivelului de venit mediu total pe persoana / Decile (10%) groups of households in terms of the level of average gross income per capita		Raportul dintre decile de sus şi de jos /Ratio of the top and bottom deciles
		Prima/First (de jos/ bottom) decile (UAH per person)	A zecea/Tenth (de sus/top) decile (UAH per person)	
2003	270,5	144,8	594,3	4,1
2004	348,0	181,2	789,7	4,4
2005	506,3	270,9	1136,5	4,2
2006	619,9	327,6	1432,1	4,4
2007	773,9	346,9	1828,7	5,3
2008	1112,6	479,9	2783,0	5,8
2009	1159,7	518,2	2901,3	5,6
2010	1339,4	615,4	3302,4	5,4
2011	1483,3	709,0	3465,8	4,9

În raportul Organizaţiei Internaţionale a Muncii sunt reflectate costurile pentru produsele alimentare în 38 de ţări. În cadrul analizei au fost aplicate preţurile pentru 93 de diferite denumiri de produse şi cheltuielile pentru acestea a familiilor cu cele mai mici venituri înregistrate.

Conform studiilor efectuate, mai mult de 80% din cheltuielile totale sunt cheltuite pentru produsele alimentare, în special în ţările, precum: Nigeria şi România. Unele ţări din CSI cheltuiesc până la 80%, în special, Azerbaidjan, Armenia şi Republica Moldova. Belarus cheltuie pentru produsele alimentare aproximativ 50%, practic aceleaşi costuri sunt suportate de către populaţia din Polonia şi Iran.

Ponderea cheltuielilor pentru produsele alimentare în ţările dezvoltate, în cheltuielile totale, reprezintă de la 10 până la 30%, în special, Elveţia – 1 1, Norvegia – 14, SUA – 20, Franţa – 23, Olanda şi Danemarca – numai 10%.

Potrivit datelor Serviciului de Cercetare Economică al Ministerului Agriculturii din SUA, a fost investigată structura cheltuielilor totale a gospodăriilor din peste 80 de ţări, diferite regiuni şi ţări, la diferite stadii de dezvoltare, pentru perioada anilor 2002-2009 [6].

Studiul a analizat datele din 30 de ţări dezvoltate, 5 – cu economii în tranziţie, 8 ţări CSI, 28 de ţări din Asia, Orientul Mijlociu şi Africa de Nord, 13 - din America Latină şi Caraibe, precum şi 2 ţări – din ţările din Africa spre sud de la Sahara.

Datele indică faptul, că în timpul perioadei de studiu ţările dezvoltate au cheltuit pe alimente, în medie, 15,2% din totalul cheltuielilor; ţările cu economii în tranziţie – 17,8%; ţările din Asia, Orientul Mijlociu şi Africa de Nord – 21,6%, ţările din America Latină şi Caraibe – 17,3%, ţările din Africa spre sud de Sahara – 28,8, şi cca 30% au cheltuit populaţia din ţările CSI.

Comparativ cu alte ţări, în Ucraina se atestă o puterea de cumpărare scăzută a populaţiei. După cum observăm din tabelul 4, în Ucraina, cu excepţia Republicii Moldova, este cel mai scăzut nivel al salariilor şi al puterii de cumpărare a populaţiei.

Salariile din ţările enumerate, cu excepţia Republicii Moldova, în comparaţie cu Ucraina, sunt mai mari de 1,4-14,0 ori. În aceste ţări, din salariul lunar poate fi cumpărat (calculate): pâine – de 1,5-5,5 ori mai mult, respectiv, lapte – de 1,6-14,4 ori, carne de porc – de 2,1-14,0 ori, carne de vită – de 1,8-13,1 ori, carne de pasăre (carcasă) – de 1,2-8,1 ori.

The report of the International Labour Organization provides data on food costs in 38 countries. Prices for 93 different products and expenses for their purchase of families with the lowest registered incomes were used for analysis.

According to the research data, more than 80% of the total expenditures are occupied by food costs, particularly in such countries as Nigeria and Romania. Some CIS countries including Azerbaijan, Armenia and Moldova spend nearly 80%. Belarusians spend on food about 50%, like the population of Poland and Iran.

It should be noted that the share of food costs in the developed countries, in total expenditures, are only 10 to 30%, including Switzerland – 11%, Norway – 14%, the USA – 20%, France – 23%, the Netherlands and Denmark – only 10%.

According to the Economic Research Service of the USDA the structure of the total costs of the households of more than 80 countries in different regions and countries at different stages of the development over the period of 2002-2009 were studied [6].

In the study data of 30 developed countries, among them 5 with transition economy, 8 – CIS countries, 28 countries of Asia, the Middle East and North Africa, 13 of Latin America and the Caribbean, and 2 countries of Africa to the south of the Sahara were reviewed.

The data show that over the period under research developed countries spent on food, on average, 15.2% of total costs, transition countries – 17.8%, Asia, the Middle East and North Africa – 21.6%, Latin America and the Caribbean –17.3%, countries of Africa to the south of the Sahara – 28.8%, and nearly 30% was spent by CIS countries.

Compared with other countries, Ukraine has a low purchasing power. According to the data in Table 4, Ukraine, except for Moldova, has the lowest rate of wages and purchasing power.

In the above mentioned countries, except for Moldova, compared with Ukraine, wages are 1,4-14,0 times higher. In these countries monthly salary makes it possible to buy 1,5-5,5 times more bread, 1,6-14,4 times more milk, 2,1-14,0 times more pork, 1,8-13,1 times more beef, 1,2-8,1 times more poultry.

Tabelul 4 /Table 4

Salariile şi puterea de cumpărare a populației (noiembrie 2011)
The level of wages and purchasing power of the population (November 2011)

	Nivelul salariului mediu/ Level of average wages		Pâine de grâu /Wheat bread	Lapte /Milk	Carne de vită Beef	Carne de porc/ Pork	Carne de pasăre (carcasă) / Poultry meat (carcass)
	Dolari/lună $ per month	% față de Ucraina/ % to Ukraine					
Ukraine	343,30	100,0	451,71	377,25	54,84	54,84	127,62
% față de Ucraina/% to Ukraine							
Azerbaijan	448,90	130,8	79,50	78,28	73,35	83,44	79,04
Belarus	397,20	115,7	274,79	501,37	-	215,56	114,42
Austria	3490,0	1016,6	181,37	492,08	657,43	1157,08	323,25
Kazakhstan	621,30	181,0	233,13	191,50	168,84	225,68	154,06
USA	4388,00	1278,2	119,49	478,66	928,24	1476,28	612,89
Slovakia	1088,20	317,0	125,47	285,60	304,34	472,45	218,08
Moldova	268,60	78,2	118,93	178,00	89,05	97,96	87,69
Russia	754,00	219,6	172,08	192,18	183,32	203,09	176,36
Germany	4484,00	1306,1	374,59	1042,63	876,36	1979,78	1081,09
Georgia	368,60	107,4	89,67	71,84	146,12	134,70	63,48
Turkey	872,00	254,0	160,87	210,13	-	-	207,05
Hungary	685,00	199,5	107,55	165,07	137,26	293,90	173,14
Czech Republic	1273,00	370,8	231,00	351,50	294,95	436,33	312,69

Concluzii. În circumstanțele actuale, respingând pozițiile şi dogmele ideologice apriorice, din punctul de vedere al realismului şi bunului simț, este nevoie de a găsi soluție pentru problemele de ieşire din criză. Şi nu prin abandonarea reformelor economice, dar prin continuarea lor, analizând reformele nu ca un scop în sine, ci ca un mijloc de creştere a eficienței economiei şi de îmbunătățire a traiul populației. Pentru aceasta, este necesară o transformare treptată a formelor existente de gestiune şi a instituțiilor economice în direcția unei economii de piață şi reglementată cu orientare socială, totodată, menținând rolul important al statului. Principalele căi de sporire a puterii de cumpărare este majorarea veniturilor populației din Ucraina prin elaborarea unui program de dezvoltare a industriei, a Strategiei pentru atragerea investițiilor în economia țării până în 2020, de asemenea, trebuie o activitate țintă ponderată cu regiunile înapoiate şi deprimate.

Conclusions. In current conditions it necessary to reject ideological dogmas and find a solution to the crisis from the standpoint of realism and common sense. It is important not to give up economic reforms but to continue them considering reforms as a means of increasing economic efficiency and improving living standards. This requires gradual transformation of the existing forms of economic activity and economic institutions towards socially oriented and regulated market economy, while maintaining the important role of the state. The main way of increasing purchasing power is to increase income of the Ukrainian population through the introduction of programs of the industrial development, strategy of attracting investments in the economy by 2020, besides well-planned target work with retarded and depressed regions is required.

Referințe bibliografice/ References:

1. МОСТЕНСКАЯ, Т.Л. Особенности формирования спроса и предложения на рынке пищевых продуктов. В: Экономика АПК. 2003, № 1, сс. 113-120.
2. ГОЙЧУК, А.И. Продовольственная безопасность в Украине и мире. Наукметодцентр аграрного образования. Киев, 2003. 114 с.
3. БАСЮРКИНА, Н.И. Продовольственная безопасность как системная характеристика функционирования агропромышленного сектора экономики. В: Экономика пищевой промышленности. 2011, № 2 (10), сс. 5-10.
4. ЛУКА, А.Ф. Международная конкурентоспособность сельскохозяйственного производства в Украине. В: Экономика АПК. 2004, № 5, сс. 131-138.
5. ФАЙЧУК, А.Н. Стратегические приоритеты регулирования аграрного рынка Украины в условиях глобализации. В: Научный вестник Национального университета биоресурсов и природопользования Украины. 2009, вып. 142, часть 1, сс. 201-206.
6. OECD-FAO. Agricultural Outlook 2011-2020 [accesat 5 mai 2013]. Disponibil: www.donorplatform.org/load/11194

Recomandat spre publicare: 02.10.2013

ARGUMENTAREA OPTIMIZĂRII FACTORILOR INFLAŢIEI CA O CONDIŢIE A CREŞTERII ECONOMICE

Gheorghe ILIADI, dr.hab, prof. cercet., INCE

Scopul acestui articol este consacrat problemei modernizării politici antiinflaţioniste. Actualitatea materialului prezentat rezidă în recomandările orientate spre stabilizarea inflaţiei în economia naţională. Sarcina primordială se consideră elaborarea unui nou sistem de măsuri de optimizare, care în baza complexului de mijloace economice, financiar-creditare şi administrativ-legislative armonizate şi integrate, vor echilibra corelaţia masei monetare. Implementarea acestor măsuri urgente şi neamânate ne asigură direcţionarea prioritară spre creşterea economică.

Cuvinte cheie: *inflaţie, optimizare, antiinflaţie, creştere economică*

Conţinutul de bază. În baza conceptelor teoretice, nivelul de dezvoltare a unei economii echilibrate este determinat de coraportul a amplorii impactului direct a fondurilor bugetar-bancare din partea statului şi de influenţa indirectă a instrumentelor de piaţă în curs de dezvoltare. Totodată, echilibrul între nivelul inflaţiei şi mărimea normativă argumentat ştiinţific se stabileşte, după cum este cunoscut, prin intermediu a acordului dintre volumelor masei mărfurilor şi a serviciilor prestate cu volumul masei monetare în circulaţie.

De aceea, politica economică a statului orientată, în cele din urmă, la asigurarea menţinerii acestui coraport la nivel normativ, ar trebui să fie o condiţie principală pentru creşterea economică şi ar trebui să se bazeze pe caracteristicile specifice ale procesului de circulaţie a masei monetare.

În conformitate cu aceste argumente, în condiţiile actuale, bazate pe legislaţia existentă, autorităţile publice trebuie să îndeplinească o serie de măsuri pentru supravegherea şi asigurarea corecţiilor operative a funcţionării structurilor instituţionale a sistemului financiar, anticipând tendinţele destabilizatoare în punerea în aplicare a politicii antiinflaţioniste. Se are în vedere cel mai răspândit model de optimizare a fondurilor monetare în parametrii cunoscute a structurilor şi direcţiilor de perfecţionare a eficienţei politicii monetar-creditare, sistemul fiscal, precum şi a relaţiilor bugetare şi interguvernamentale, adică a tot, ce determină reglarea operativă a nivelului inflaţiei şi a stabilizarea pe această bază a situaţiei financiare dezvoltate şi mature.

Astfel, putem generaliza că modelul de optimizare a proceselor inflaţioniste are drept obiectiv de a stabili bazele metodice a monitorizării condiţiilor asigurării echilibrului financiar-economic, orientările organizaţional-structurale şi informaţionale, evaluările analitice corelaţilor dintre cerere şi ofertă, precum şi caracteristici de tehnici, procedee şi abordări de control a administrării politicilor bugetar-fiscale şi monetar-creditare cu scopul stimulării economiei la etapa

ARGUMENTS FOR OPTIMIZATION OF INFLATION FACTORS AS A CONDITION OF ECONOMIC GROWTH

Gheorghe ILIADI, PhD, prof. research., INCE

The purpose of this article is devoted to the problem of modernization of anti-inflationary policies. The actuality of presented material resides in recommendations aimed at stabilizing inflation in the national economy. The primary task considers development of a new optimization measures system, which based on complex economic, of financial-credit and administrative-legislative means, harmonized and integrated will balance correlation of money supply. Implementation of these urgent and that cannot be postponed and provides priority targeting for growth of economy.

Key words: *inflation, optimization, anti-inflation, economic growth*

JEL Classification: E31, F33, F43, E52

The basic content. Based on theoretical concepts, level of development of a balanced economy is determined by the scale of the impact of direct correlation of budgetary funds of the state and of the indirect influence of developing market instruments. Also, the balance between inflation and scientifically normative size of it is determined, as is known, through agreement between volumes of mass of goods and services with volume of money supply in circulation.

That is why, economic policy of the state oriented, ultimately, for ensuring the preservation of this correlation at normative level, should be a primary requirement for growth of economy and should be based on the specific characteristics of the process of money supply circulation.

According to these arguments, during current conditions, based on existing legislation, public authorities must fulfill a number of measures for monitoring and ensuring operational corrections of the function of institutional structures of the financial system, with anticipation of destabilizing trends in the implementation of anti-inflation policy. It is contemplated the most common optimization model of monetary funds in known parameters of structures and directions for improvement of the efficiency of monetary-credit policy, of tax system as well as of budgetary and intergovernmental relations, in other words of all, that determine operative adjustment of inflation and the stabilization on this basis of the developed and mature financial situation.

So, we can generalize the optimization model of inflationary processes aims to establish methodical basis of monitoring conditions for ensuring financial-economic balance, for organizational-structural and information orientations, analytical evaluations of the correlation between supply and demand as well as characteristics of the techniques, processes and approaches of the control management of the budgetary -

de "răcire" sau începutul slăbirii lor în caz de "supraîncălzire".

Mai mult decât atât, pe baza celor de mai sus, se poate presupune, că trecerea la utilizarea modelului economic a optimizării impactului factorilor inflaționiști, permite de a determina și corecta totodată nivelului inflației și alți factori de dezechilibru (șomaj, activitatea de investiții și nivelul de concurență pe piață etc.). Importanța acestui model constă în faptul că rezultatele pot fi folosite pentru îmbunătățirea politicii autorităților de echilibrare a economiei naționale și a realizarea creșterii indicatorilor macroeconomici.

Ar trebui să se țină cont de faptul că, obiectivele macroeconomice generale ale reglementării guvernamentale se formulează în mod egal în abordări diferite. Această diferență de concepte reglementează prioritățile planurilor țintă intermediare și finale. Aceste provocări includ: fluctuații în producția și ocuparea forței de muncă, stabilizarea prețurilor, creșterea ratei de creștere a venitului național, optimizarea balanței de plăți. Se pare că soluția de astfel de probleme pentru dezvoltarea stabilă a economiei naționale a fiecărei țări. Nu este o excepție și economia națională a Republicii Moldova, pentru care identificarea de modalități de a realiza aceste obiective și, mai presus de toate, stabilitatea prețurilor ar trebui să fie fundamentul de orice program (opțional) de ieșire din criză și stabilizarea pe termen lung.

Cu toate acestea, o analiză a problemelor macroeconomice ale reglementării de stat arată, că soluțiile lor pe plan intern pot fi necoordonate. Astfel, stabilizarea prețurilor în cadrul programelor anti-inflaționiste are ca efect, de regulă, reducerile ratelor de creștere a venitului național, lipsa de investiții de capital interne și externe, creșterea șomajului etc. În această situație, la etapa inițială a reformării, este important în rândul sarcinilor inițiale de a înainta problema soluționării atingeri optimizării și ulterioarei stabilizării a masei monetar-creditare în circulație. În același timp, formarea complexelor de măsuri a reglării economice ar trebui să poarte doar un caracter cu un singur scop (unic) care urmărește doar predestinare anti-inflaționistă. Și numai cu realizarea a optimizării masei monetare (în limitele programate 3-5%), măsurile influenței guvernamentale trebuie să dobândească deja o orientare cu scopuri multiple pentru menține stabilă a circulației masei monetare.

Mai mult decât atât, este necesar de avut în vedere, că combinarea într-un complex a tipuri variatori a măsurilor realizate în același timp de către guvern, orientate la atingerea sarcinilor intermediare reciproc contradictorii. Aceasta va cere de la organele de stat realizarea acțiunilor precise și mobile, bine echilibrate, a monitorizării atât prognozării rezultatelor obținute cât și la momentul oportun a influenței corective în scopul neutralizării efectelor negative. De aici reiese, că acest lucru implică faptul că programul de reglementare de stat a economiei trebuie, în primul rând, să se ia în vedere problemele reale ale ciclului economic, și în al doilea rând, să se bazeze pe concepte teoretice specifice recomandate. Totodată au fost interpretate în mod diferit rolul și locul a politicii monetar-creditare și fiscal-bugetare în teoria

fiscal and monetary-credit policies in order to stimulate economy at the stage of "cooling" or of the beginning of their weakening in case of "overheating".

Moreover, based on the above, it can be assumed that transition to the economic model of maximizing of inflationary factors impact, allows to determine and correct at the same time the level of inflation and of other factors of imbalance (unemployment, investment activity and level of market competition, etc.). The significance of this model is that the results can be used for improving of authorities' policy of balancing of the national economy and of achievement increase of macroeconomic indicators.

It should be taken into account that, the overall government regulation's macroeconomic objectives are formulated equally in different approaches. This difference in concepts regulate intermediary and final target plans priorities. These challenges include: fluctuations in production and employment, stabilizing of prices, the growth of national income growth rate, optimization of the balance of payments. It seems that the solution of such problems is necessary for the stable development of the national economy of each country. There is no exception and the national economy of the Republic of Moldova for which the identification of ways for achievement of these objectives and, above all, price stability should be the foundation of any program (optional) for getting out of crisis and long-term stabilization of economy.

However, an analysis of the macroeconomic problems of state regulation shows that their solutions can be internally not coordinated. Thus, price stabilization within the anti-inflationary programs has as an effect usually of reduction of national income's growth rates, lack of domestic and foreign capital investment, growth of unemployment, etc. In this case, at initial stage of reform, it is important among the initial tasks to consider the issue of achieving of optimization and subsequent of stabilization of the money supply in circulation. At the same time, the formation of complexes of economic adjustment measures should wear a character of only a single purpose (unique) aimed for only anti-inflationary predestination. And only by achieving optimization of money supply (scheduled within the limits of 3-5%), government influence measures must already acquire multi-purpose orientation for maintaining stable monetary circulation.

Moreover, it is necessary to consider, that a complex combination of various types of measures carried out at the same time by government, aimed at reaching mutually contradictory intermediate tasks. This will require from public bodies achievement of precise actions and mobile, well balanced, for monitoring both forecasting results as well as timely corrective influence to neutralize negative effects. From this it follows, that it implies that program of state regulation of economy should primarily take into account real problems of the economic cycle, and secondly, to rely on specific theoretical recommended concepts. At the same time there were interpreted differently role and place of

reglementării de stat şi prioritățile sale în sistemul indicațiilor cu scopul prevăzut (obiective intermediare de reglementare de stat).

În acest sens, se presupune că se poate de a evidenția două direcții principale de căi a politicii economice, care diferit determină caracterul legăturii cauză-efect în cadrul proceselor economice, şi, ca urmare, care realizează punerea sarcinilor în reglementarea bancară şi bugetare. Înainte de toate, o atenție deosebită se acordă deversor abordări în alegerea a obiectivelor intermediare, precum şi în stabilire a priorităților în scopuri de reglementare finale.

Principala baza conceptuală a politicii economice în țările cu economii de piață pe parcursul a mai mult de cinci decenii de după război mondial a fost doctrina keynesistă . Bazându-se pe analiza ciclității dezvoltării economiei capitaliste şi a caracterul distructiv al crizei general economice, John Keynes, ca o premisă inițială teoretică în concepția sa a utilizat ipoteza de instabilitate internă a economiei de piață. Aceasta instabilitate se generează de insuficiența cererii pentru resurse, apărută ca urmare a subocupării şi lipsa de activitate factorilor de producție. Prin urmare, în opinia sa, obiectivul principal al politicii macroeconomice ar trebui să declare ocuparea deplină a forței de muncă, care poate fi realizată doar cu intervenția activă a statului, prin mijloace de stimulare continuă a cererii efective.

Bazat pe această abordare conceptuală a celor două componente ale cererii-de consum şi de investiții – factorul determinant este al doilea element, pentru că el a determinat câştigurile de capital, care afectează în mod direct dinamica de reproducere şi creşterea venitului național. Prin urmare, dinamica cererii de investiții (ca cererea de investiții realizate), fiind unul dintre principalii factori ciclici, predetermină condițiile stabilității şi dezvoltării economice durabile.

La rândul său, dinamica cererii de investiții depinde în mod direct de nivelul ratelor dobânzilor, care, pe de o parte, serveşte ca un instrument de măsurare (în proporție inversă) rata de rentabilitate a investițiilor realizate în trecut, şi pe de altă parte, este un indicator a posibilității de extindere a cererii de investiții în prezent. Prin urmare, în conformitate cu Keynes, în realizarea politicii monetare scopul general trebuie să fie dinamică şi nivelul ratelor dobânzilor, dar impactul politicii ar trebui să fie pus în aplicare în conformitate cu următoarea schemă: masa monetară - rata dobânzii - investițiile - venitul național.

Acest sistem de reglementare a funcționat în mod eficient în 50-60 de ani, în multe țări occidentale în condițiile pieţelor concurențiale(nemonopolizate sau slab monopolizate). Stimularea cererii efective a contribuit la majorare ratei de creştere a venitului național, creşterii securității sociale a populației, datorită majorărilor veniturilor şi punerea în aplicare a diverselor programe sociale finanțate din bugetele. Cu toate acestea, o creştere bruscă în procesele de monopolizare a pieței, a blocat acțiunea mecanismului prețului de echilibru a determinat creşterea rapidă a unei noi calități a inflației (inflație cost), precum şi nivelul ridicat al şomajului în anii '70, nu au putut fi explicate în cadrul conceptului keynesian.

A fost nevoie de o revizuire a fundamentelor teoretice

monetary fiscal-budgetary policy in the theory of state regulation and its priorities in the system of indications with the intended purpose (state regulatory intermediate objectives).

In this regard, it is assumed that it can highlight two main directions of economic policy that link differently character of cause-effect in economic processes, and as a result, which carries out tasks making banking and budget regulations. First of all, a special attention is paid to spillway approaches in choosing intermediate objectives, and setting priorities for final regulations.

The main conceptual basis of economic policy in countries with market economies over more than five decades after World War II was the Keynesian doctrine. Based on analysis of cyclic development of capitalist economy and of the destructive character of the general economic crisis, John Keynes, as a theoretical original premise in his conception has used a hypothesis of internal instability of the market economy. This instability is generated by insufficient demand for resources that arises as a result of underemployment and the inactivity of production factors. Therefore, in his view, the main objective of macroeconomic policy should be declaring of full employment of labor, which can be achieved only by active intervention of the state, using means of continuous stimulation of effective demand.

Based on this conceptual approach of the two components of demand – of consumption and investment - the determining factor is second element, because its leads to capital gains, which directly affects the dynamics of reproduction and growth of national income. Therefore, the dynamics of investment demand (the demand for investments), one of the main cyclical factors predetermine the conditions of stability and sustainable economic development.

In its turn, the dynamics of investment demand depends directly on the level of interest rates, which on the one hand, serves as a measuring instrument (in inverse proportion) to rate of return on past investments, and on the other hand, is an indicator of the possibility of expanding investment demand today. Therefore, in accordance with Keynes, in achieving of general goal of monetary policy also should be took dynamic and interest rates of investments, but the impact of the policy should be implemented according to the following scheme: monetary mass - the interest rate - investments - national income.

This regulatory system has worked effectively in the period of 50-60 in many Western countries in terms of competitive markets (non monopolized or with low monopoly). Stimulation of effective demand has contributed to increase in growth rate of national income, in social security of population growth, due to increases in revenues and the implementation of various social programs financed from the budgets. However, a sharp rise in the process of monopolization of the market, has blocked the action of the mechanism of equilibrium price led to rapid growth of a new quality of inflation (cost inflation) and high unemployment in the 70s, that could

ale politicii monetar-creditare şi a priorităţilor de reglementare macroeconomică în totalitate. Premise obiective care au schimbat bazele conceptuale ale reglementării de stat au existat (deja în anii '60) recreerea şi creşterea rapidă a vitezei a capitalului de împrumut pe pieţele internaţionale, şi mai târziu, inclusiv piaţa Eurovaluată, care a intensificat efectele repercusiunilor a capitalurilor asociate activităţilor de CTN etc.

Aceste procese certifică, în cele din urmă, despre creşterea importanţei a factorilor financiari în procesele de afaceri şi, prin urmare, despre rolul nou a politicii monetar-creditare şi fiscal-bugetare în sistemul a reglementării de stat. Motivul schimbării priorităţilor în managementul macroeconomic (de la stimulare a creşterii economice la un predominant a măsurilor antiinflaţioniste) a servit, pe de o parte, la consolidarea poziţiei economice a multor ţări cu orientată spre piaţă, şi, pe de altă parte, focarele inflaţionist e de la începutul anilor '70 şi mai târziu în anii 90 cauzate de menţionată mai sus monopolizarea mondială şi de influenţa factorilor cu caracter structural. Circumstanţele indicate au determinat o bază teoretică şi utilizarea practică a noilor recomandări, conceptului monetaristă de bani, inflaţiei, şi reglementare monetar-creditare.

Monetariştii în construcţii teoretice provin de la aceea că economia capitalistă este intern stabilă, capabilă de reglementare sine stătătoare şi reglare automată. Astfel, o condiţie necesară pentru manifestarea unor mecanisme de reglementare sine stătătoare este stabilitatea circulaţiei a masei monetare şi a preţurilor. În consecinţă, impactul asupra sectorului financiar cu ajutorul metodelor politicii monetare-creditare serveşte sarcina mecanismului de reglementărilor guvernamentale.

Cu toate acestea, după cum se ştie, obiectul impactului de reglementare, în conformitate cu conceptele monetariste sunt factorii care stimulează oferta resurselor. Însă, impactul asupra dinamicii cererii (investiţii), prin modificarea ratelor de dobândă, aşa cum a fost sugerat de către keynesieni, duce doar la distrugerea mecanismelor de reglementare sine stătătoare în economie. După cum arată M. Friedman, cererea, măsurată prin nivelul ratelor dobânzii, este o constantă în sistemul de indicatori macroeconomici. El este inerţial şi se modifică sub influenţa factorilor structurali pe termen lung în evoluţia sistemului economic. În acest caz, stabilitatea cererii este exprimată (măsurată) prin componenta puţin mobilă a ratei dobânzii reale. Însă schimbarea operativă a ratelor dobânzilor este cauzată de componenta inflaţionistă a acestora. Prin urmare, ratele dobânzilor variază mai ales în funcţie de aşteptările inflaţioniste, pierzând efectul stimulator de influenţă asupra dinamicii investiţiilor. În aceste condiţii, orice acţiuni pe termen scurt ale statului, vizează stimularea cererii, inclusiv prin modificări ale ratelor dobânzii, conduc, în conformitate cu părerea monetariştilor, doar la noi focare a procesului inflaţionist.

Având în vedere această motivare, Milton Friedman şi adepţii săi propun abandonarea a impactului asupra cererii ca o metodă de reglementare anticiclică, care conduce la fluctuaţiile bruşte în a tempourilor creşterii a masei monetare şi încălcarea durabilităţii sistemului economic.

not be explained in the keynesian concept.

It was required of a review of the theoretical foundations of monetary – credit policy and priorities of entire macroeconomic regulation. Objective preconditions that changed the conceptual foundations of state regulation existed (already in the 60s) recreation and rapid growth rotation speed of borrowed capital on international markets, and later, including Eurocurrency market, which has intensified the effects of the repercussions of capital associated activities of TNC, etc.

These processes certifies, finally, about growing importance of financial factors in business processes and therefore new role of monetary fiscal-budgetary policy system of state regulation. The reason for changing of priorities in macroeconomic management (from stimulating growth to a predominantly anti-inflationary measures) served, on the one hand, strengthening of the economic position of many market-orientated countries of , and, on the other hand, inflationary outbreaks in the early 70s and later in the 90s due to abovementioned global monopolization and the influence of structural factors. Circumstances indicated prompted a theoretical and practical use of the new recommendations, of monetarist concept of money, of inflation, and general aspects of money and credit.

Monetarists in their theoretical construction come from the fact that the capitalist economy is internally stable, capable of self and automatic regulation. Thus, a necessary condition for the manifestation of self regulatory mechanisms is the stability of circulation of money and prices. Consequently, the impact on the financial sector by methods monetary and credit policy mechanism serves burden of government regulations.

However, as is known, object of regulatory impact, according to monetarist concepts are factors that stimulate demand of resources. But, the impact on the dynamics of demand (investment) by changes of interest rates, as was suggested by Keynesians, leads to the destruction of self regulatory mechanisms in the economy. As shown by M. Friedman, demand, measured by the interest rate is a constant in the system of macroeconomic indicators. It is inertial and changes under the influence of long-term structural evolution of the economic system. In this case, stability of demand is expressed (measured) by the less mobile component of the real interest rate. But operative change of interest rates caused by their inflation component. Therefore, interest rates vary especially depending on inflationary expectations, losing influence its stimulatory effect on investment growth. In these circumstances, any short-term actions of the state, aimed at boosting of demand, including changes in interest rates lead according to monetarists opinion, only to new outbreaks of the inflationary process.

Given this motivation, Milton Friedman and his followers propose abandoning of the impact on demand as a countercyclical regulatory capable of self regulatory method that leads to sudden fluctuations in the tempo of growth and sustainability violation economic system. The main focus of the sustainability of monetary policy

Orientarea principală a durabilităţii politicii monetare, în conformitate cu viziunea monetariştilor, devine volumul ofertei de bani – oferta masei monetare, deoarece orice modificare a ofertei de bani în raport cu produce reacţii ciclice în economie. Aceasta explică cauza principală a ciclului economic.

În concepţia monetariştilor fără îndoială există momente raţionale. Mai întâi de toate, analiza poziţiile lor arată, că într-adevăr preţurile la resurse stabile, curăţite de componenta inflaţiei, inclusiv la bunuri de investiţionale, stimulează concurenţa, contribuind la creşterea ofertei de bunuri. Anume aceasta include mecanismul de echilibrare a preţurilor, care reglează preferinţele investitorilor, în direcţia efectuării de investiţii în funcţie de rentabilitatea activelor aferente. Afectând asupra preferinţelor investitorilor prin schimbare ratelor de rentabilitate, statul atinge obiectivele macroeconomice de creştere durabilă.

Se poate cu siguranţă de a prezice că în stadiul actual de dezvoltare a relaţiilor de piaţă creşterea inflaţionistă a preţurilor, formând anticipaţiile inflaţioniste, modifica semnificativ strategia comportamentului investitorilor. Elementul nou şi principal în ierarhie preferinţelor lor devine asigurarea de la posibile pierderi ca urmare a inflaţiei. În plus, trebuie de remarcat faptul că acţiunile întreprinse în scopul compensării pierderilor din inflaţie sunt, la rândul lor , cauza a inflaţiei în viitoare. Ca urmare, mecanismul de stabilire a preţurilor se deformează, iar statul nu poate influenţa în mod eficient procesele economice. De aceea lupta împotriva aşteptărilor inflaţioniste şi creşterea masei monetară se prezintă într-o calitate nouă, cu alte cuvinte, dobândeşte un nou rol în realizarea obiectivelor principale ale politicii monetar-creditare şi bugetar-fiscale promovate de stat.

Analiza comparativă a celor mai faimoase concepţii reflectate mai sus ale reglementării de stat (keynesiană şi monetaristă), din punct de vedere a problemei creării premiselor pentru o creştere economică, indică necesitatea de a creşte oferta de bani, care ar putea determina dezvoltarea stabilă a economiei. Rezultă că, scopul politicii monetar-creditare a statului trebuie să fie reglementarea tempourilor creşterii masei monetare (ţintirea etc.), care, la rândul său, aduce la stabilizarea preţurilor şi formarea condiţiilor real concurenţiale pentru creştere economică durabilă şi stabilă.

Această abordare conceptuală este folosită de noi ca o bază în justificarea, a unui procedeu sistematic în scopul îmbunătăţirii politicii antiinflaţioniste, argumentării de condiţiilor structurale şi funcţionale pentru monitorizarea procesului de optimizare a procesului inflaţionist, precum şi de dezvoltare a problemelor de modernizare a managementului financiar, în contextul creşterii rolului de reglementare de stat în optimizarea factorilor antiinflaţionişti.

Concluziile. Studiile analitice au arătat că condiţiile şi măsurile de îmbunătăţire a managementului financiar la nivel macro conţine trei direcţii distincte:

În primul rând, nu se poate da preferinţă exclusivă (chiar şi temporară) nici unuia din elementele structurii puterii naţionale de stat, care este implicată în rezolvarea uneia din şirul de probleme interdepartamentale referitor impactului

in accordance with the vision of monetarists becomes the volume of money supply - offer, because any change in the money supply in relation produces cyclic reactions in the economy. This explains the main cause of the economic cycle.

In the conception of monetarists undoubtedly there are rational moments. First of all, the analysis of their positions shows that indeed stable price on resources, cleaned from inflation component, including investment of goods, stimulates competition contributing in this way that leads to growth of goods supply. Namely this includes price balancing mechanism that regulates investor preferences in the direction of making investments based on profitability of related assets. Affecting the preferences of investors by changing of the rates of return, state can achieve macroeconomic objectives of sustainable growth.

It can certainly be predicted that the current stage of development of market relations the inflationary price rise, forming inflation expectations, significantly change behavioral strategies of investors. The main new element in the hierarchy of their preference becomes insurance from possible losses due to inflation. In addition, it should be noted that actions taken to compensate for losses from inflation are, in their turn cause for further inflation. As a result, the pricing mechanism is deformed, and state cannot effectively influence economic processes. That is why the fight against inflation expectations and monetary growth is presented in a new quality, in other words, acquires a new role in achieving of the main policy of monetary and fiscal policy promoted by the state.

Comparative analysis of the most famous views of state regulation which are reflected above (Keynesian and monetarist), in terms of the problem creating adequate conditions for economic growth, indicates need to increase the money supply, which could lead to the stable development of the economy . It follows that monetary and credit policy goal of the state must regulate the rhythms of monetary growth (targeting, etc.), which in its turn brings to stabilize real competitive prices and create conditions for sustainable and stable growth.

This new conceptual approach is used as a basis for justification of a systematic method in order to improve anti-inflationary policy, to argument structural and functional conditions for monitoring the optimization inflationary process, as well as development of problems of modernization of financial management in the context of increasing the role of state regulation in optimizing anti-inflationary factors.

Conclusions. Analytical studies have shown that the conditions and measures to improve financial management at the macro level contain three distinct directions:

First, cannot be given exclusive preference (even temporarily) to any of the elements of national power structure of the state, which is involved in solving one of the series of interdepartmental issues regarding to impact on the financial balance of the national economy.

asupra echilibrului financiar a economiei naționale.

În al doilea rând, trebuie de pornit de la aceea, că economia țării este câmpul de coliziune a diferitor puteri departamentale, de multe ori reflectând nu doar interese opuse, dar şi neconcordanța lor națională.

În al treilea rând, caracterul evident logic format de evaluările şi reflecțiile acestor genuri trebuie să condiționeze recunoaşterea social-economică a faptului, că din aceste deosebiri decurge şi multitudinea viziunilor despre acțiunile preferate şi a rolului statului, referitor la echilibrul financiar în economia națională şi stabilizarea inflației.

Aceste aspecte conceptuale au fost puse drept temei a elaborării în baza cunoştințelor interdisciplinare a modelului de optimizare a impactului factorilor inflaționişti ca premisă inițială a stabilizării sistemului financiar, prevăzut în proiectul programului de stat: "Dezvoltarea competitivității şi creşterea economică durabilă în contextul economiei bazate pe cunoaştere, dezvoltării şi integrării regionale şi europene".

Secondly, it should be started from that, that country's economy is the field of collision of different departmental structures, often reflects not only opposing interests, and their national inconsistency.

In the third place, the character obvious logical format of evaluations and reflections of these types must recognize the socio-economic condition of the fact that from these differences follows and multitude visions about preferred actions and of role of the state, relating to financial balance of the national economy and stabilization of inflation.

These conceptual issues have been made as a basis for development of model based on interdisciplinary knowledge for optimization of impact of inflationary factors as the initial premise for stabilizing the financial system, set out in the project of the state program "Development of the competitiveness and sustainable growth in the context of the knowledge economy and regional development and European integration".

Referințe bibliografice/ References:

1. INVESTING ANSWERS. John Maynard Keynes: The Man Who Transformed the Economic World. 2010, 21 january [accesat 25 mai 2013]. Disponibil: http://www.investinganswers.com/education/economics/john-maynard-keynes-man-who-transformed-economic-world-621
2. BBC NEWS. How to kick-start a faltering economy the Keynes way. 2008, 22 october [accesat 5 mai 2013]. Disponibil: http://news.bbc.co.uk/2/hi/uk_news/magazine/7682887.stm
3. ФРИДМАН, М., ФРИДМАН, Р. *Свобода выбирать: наша позиция*. Москва: Новое издательство, 2007. 356 с. ISBN 5-98379-073-0.
4. FRIEDMAN, M., BECKER, G.S. *Milton Friedman on Economics*: selected papers. Chicago: University of Chicago Press, 2008. 180 p. ISBN 978-0226263496.
5. Кризисы приходят и уходят раз в 7 лет. Лекция [accesat 5 mai 2013]. Disponibil: http://slon.ru/calendar/event/832622/

Recomandat spre publicare: 08.11.2013

DEZVOLTAREA ÎNTREPRINDERILOR AGRICOLE MARI ÎN SISTEMUL PRODUCŢIEI AGRICOLE ÎN UCRAINA

Vitalii NIŢENCO, dr., conf. univ.,
Universitatea Agrară de Stat din Odesa, Ucraina

În articol sunt analizate principalele tendinţe de dezvoltare a întreprinderilor agricole mari în Ucraina şi locul ocupat de acestea în agricultură. Este prezentată estimarea clasificării întreprinderilor mari de producţie agricolă. Sunt justificate motivele de constrângere a creşterii pe viitor a producţiei agricole de scară largă. Sunt caracterizate proprietăţile potenţialului întreprinderilor mari agricole, precum şi avantajele acestora în comparaţie cu alţi operatori de pe piaţă.

Cuvinte cheie: *producţia agricolă de scară largă, întreprinderi agricole mari, holdinguri agricole, agricultură, terenuri agricole.*

DEVELOPMENT OF THE LARGE-SCALE AGRICULTURAL HOLDINGS IN THE SYSTEM OF AGRICULTURAL PRODUCTION IN UKRAINE

Vitalii NITSENCO, PhD, Associate Professor,
State Agrarian University from Odessa, Ukraine

The main trends in the development of the large-scale agricultural companies in Ukraine and the place of agricultural holdings in agriculture are analyzed. There is estimated the classification of the large-scale agricultural entities. There are justified the reasons constraining the further growth of large-scale agricultural production. There are characterized properties of the potential agricultural holdings, as well as their advantages in comparison with other market operators.

Key words: *large-scale agricultural production, large-scale agricultural companies, agricultural holdings, farming, farmland*

JEL Classification: B26, O14, O20, C11, C82, H26, H32

Introduction. Formation and the development of large-scale agricultural companies in Ukraine have several reasons. Firstly, the low-cost of the lease of farmland in comparison with other countries (EU, USA, etc.), as well as the lack of restrictions on the size of the lease, and secondly, the low cost of labor recruitment (40 times lower than in Germany and 20 times lower than in Latin American countries), and thirdly, the growth of the population of the earth requires large amounts of agricultural production.

Basic content. The issues on the development and formation of large-scale agricultural enterprises were approached in their studies by such scholars as: V. Andriichuk, A.Dankevich, V. Meseli-Veselyak, P. Sabluk, Tcherevko G., M. Kropivko and others. These matters are disclosed in the works of these authors.

Large-scale agricultural production in Ukraine at the present stage of its development resembles the model of agricultural development of Latin American countries. Such enterprises have large plots of farmland, optimized organizational and operational structure that allows efficient use of the available financial, human, land, material and technical resources.

Most agricultural holdings are specialized in growing crops, sunflower, rapeseed, sugar beet; they produce animal products (pork, poultry, and milk). In addition, their activity is also storing, processing and marketing of both raw materials and finished goods are other activities [12].

98% of large-scale agribusiness are working with the cultivation of crops: oilseeds – 29%, vegetables – 11%. In the livestock production are engaged 54% of large-scale agribusiness (growing cattle and pigs in live weight), poultry – 12% and milk – 6%. Refined products (flour – 4%), services (product storage of grains and oilseeds – 16%) and feed production (16%) also occupy a large proportion.

Analysis of financial statements of Western agri-food corporations shows that about 40% of their own and borrowed capital refers to the agricultural land, about 40% – to non-current assets and more than 20% – as current assets. Mainly in such an approach the capital is attracted in the branch of financial resources [1].

In Ukraine, during the reforming of agriculture there was created a situation where commodity producers (agricultural enterprise) is not the owner of the land, and de facto uses them for operations. In connection with this, underestimation of investment attractiveness of agriculture acquires enormous proportions.

The low efficiency of agricultural production (30.7% of the total number of enterprises) is due to the presence in the agrarian market of grain traders who buy produced goods in several times lower than the market prices. Agricultural holdings, in turn, have advantages over conventional farmers. They have a vertically integrated structure, which allows to efficiently managing of the entire value chain of agriculture – from seed production, planning and growing crops to storage, transportation and logistics. For example, the yield of grain grown in the vast fields of agricultural holdings, even in dry years is approaching western standards [8].

Agricultural holdings are considered companies which have more than 50 thousand hectares of land. Such, according to experts from Ukraine, account for 40 structures. About 150 companies have land fund in the amount of 20-50 thousand hectares. According to experts, in the future, these companies will increase the amount of arable land and may soon turn into agricultural holdings [5].

Formation of rational organizational model of agricultural development involves achieving in 2015 the optimum dimensions of land use of agricultural enterprises: medium (rational) – 2.0-2.1 hectares, large – 10-15 thousand hectares, associations of enterprises – up to 100 thousand hectares; farms, depending on the direction of specialization: fruit – 30-60 hectares, vegetables – 25-50 hectares, grain and technical livestock – 350-400 hectares [11, p. 43].

M. Zubets and M. Bezuglyi present five forms of existence in the agricultural sector: agricultural holdings, large-scale production, medium-scale production (LLC), farms and private households.

These are agricultural holdings that handle hundreds of thousands of hectares of land, large-scale agricultural producers who process from three to ten thousand hectares, medium-scale manufacturers that process several thousand of hectares, farms, in processing of which there are several hundred acres and farmhouses that have from one to two acres of land and produce the major share of animal products, potatoes, vegetables and fruits. [4]

According to the above mentioned classifications, some authors agree that large-scale agribusiness takes up to 10 hectares, others – 25-50 thousand hectares; agricultural holdings – more than 15-20 thousand hectares and 50 hectares respectively. It is very difficult to draw a parallel within the classification, which is associated with different approaches to the separation of the authors of large-scale enterprises and agricultural holdings, as it does not take into account other aspects of operating activities (livestock, services, etc.).

In this study, we consider the large-scale production and agricultural holdings, and stick to concepts as similar in content and identical.

The main incentive for their (agricultural holdings) occurrence is striving to increase its capital owners in the long run. This is the main incentive for business entities in a market economy. Making a profit and its market capitalization – is just a way to increase capital. Meanwhile, the cost of capital invested in agribusiness grows today and can grow in the long term due to:

- favorable market conditions in global and domestic markets of agricultural products and foodstuffs;
- opportunities to increase profits from the activities at the expense of low-cost raw materials through the integration of agriculture and processing industry;
- low cost of labor;
- low-rent for the land;
- minimization of tax payments;
- opportunities to accumulate large tracts of land through their rent, and in the conditions of functioning of the agricultural land market – buy them in the property with the possibility of resale;
- resell business opportunities, the value of which, taking into account all of these factors can increase dramatically in a few years. [7]

A. Dankevich believes that "the creation of agricultural holdings is a unique response to the agrarian economy of Ukraine market requirements, aimed at restoring the broken links and cross-sectoral disparity between prices of agricultural products and logistical resources of industrial origin, self-sustaining recovery credit system" [3].

At the same time, according to J. Berezivskii, the growth in production should be accompanied by improved production technologies, improvement of farm forms of work organization, more efficient use of production capacity and labor. However, increasing the level of concentration of production has a positive impact on the economy only to a certain limit, the transition for which reduces the efficiency. In extremely large enterprises, there is complicated the process of production management, rising transportation costs, deteriorating quality control of works and compliance technology [2].

Properties of potential of agricultural holding as an integrated economic system are:

- The integrity of the potential is a whole and has certain properties;
- Polystructural potential – the potential is composed of certain parts (enterprises for the production, processing, storage and production);
- The complexity of the potential – the potential is determined by heterogeneity components, hierarchical links between them;
- Dependency of the potential – the potential has changing parameters and is characterized by stochastical behavior;
- Unique of the potential – the potential has inherent features and properties in any time;
- Adaptability of the potential – potential has the ability to adapt under the influence of environmental factors;
- Synergy of the potential – the potential has the effect of amplification of elements characterized by their interaction;
- Anti-entropy – is the ability to counteract the destructive tendencies [9].

These facts indicate a lack of alternatives in agriculture of Ukraine compared with large-scale agribusinesses that dominate the medium and small forms of management, not including private households.

Agricultural holdings in Ukraine occupy about 6.5 million hectares of land, ie more than 10% of the area of Ukraine.

In Ukraine there are 45.5 million people, including 7.2 million people living in rural areas. Accordingly, per capita rural area is 0.9 hectares of land in Ukraine and the largest landowners per inhabitant – 0.1 ha.

Most popular in the process of operational activity of agricultural land are the Poltava (23%), Kiev (20%), Chernigov (18%), Vinnitsa (15%) and Zhytomyr (15%) regions. Less suitable for agricultural purposes are lands from Uzhgorod, Volyn, Rivne and Zaporizhia regions – 4% of used areas.

According to the magazine "Focus", the largest agricultural companies of Ukraine are located in the following regions: Sumy (9), Khmelnytsky (8), Zhitomir and Poltava (7), Kharkiv and Chernihiv (6), Cherkasy and Ternopil (5).

The above information indicates not only the territorial fragmentation of enterprises belonging to the agricultural holding, but also to diversify its activities in order to minimize production and technological risks and lowering depending on market conditions.

Assessment of the dynamics of change of land leased for agricultural holdings for implementation of production activities, indicates not only their growth, but also a decrease, which is caused by the processes of optimization of the company's structure and operations, improving logistic component (construction or acquisition of elevator facilities, acquisition of modern technologies, the introduction of advanced agricultural technologies, etc.).

The lack of the real market for agricultural land is an important factor that stops the development of large-scale agribusiness in Ukraine.

As buyers of agricultural land in Ukraine can act not only individual foreigners, but also large foreign agricultural holdings.

In this regard, according to L. Kozachenko, for large foreign companies the law must provide for the limitation of 50% of land for sale in the region [10]. Given the above, it is necessary to stress about monopolization of the land by foreign and domestic agricultural holdings, which is unacceptable for Ukraine as it drops employment in rural areas, will outflow abroad mostly grown production, capital (and income taxes paid in the country of company's origin).

Academician M. F. Krapivko emphasizes: "...considering that the land market has territorial features, it is advisable to limit the area of land lease to a single tenant up to 30% of the total agricultural purposes of the administrative district, leaving space for the activities of other, less competitive operators in this market: agricultural companies, farming and personal farms, etc."[6]. We agree with the academician in the issue of limiting the lease of agricultural land by one agricultural holding. But at the same time, we should be aware that these structures can act in the region in the number of three or more. Accordingly, it is necessary to limit this percentage of land lease in the administrative district – not more than 30% of agricultural holdings as a whole. Only in this case there will be observed the parity in the development of various operators in the market.

The achievement of the strategic goals in the area of development and integration of forms of economic production has to be implemented through the formation of industrial structures, which by their organizational form and size correspond to the analogs of the world agriculture: agricultural enterprises – American and former Soviet, farms – European, private farms, farm population – Japanese and Chinese organizational forms [11, p. 44-45].

Development of agricultural enterprises is aimed at:

- The formation of large-scale production in regions that are favorable for the production of profitable agricultural products, such as: cereals and legumes, industrial crops, and in the southern regions – growing of vegetables and melons, by the formation of large lands on the basis of the lease relations, the creation of agricultural holdings, regional and inter-regional associations of pigs and poultry;
- The achievement of rational dimensions of production through the co-operation of agricultural enterprises on the joint use of machines, tractors and vehicles;
- The introduction of conditions for competition in the rental market due to size limitations of land of the major economic structures within the administrative areas and in general in Ukraine; mandatory state registration of land users at the location of land;
- The introduction of industry standards for cropping patterns and density of livestock at the regional level and at the level of economic entities;
- Stimulation of the development of agricultural service cooperatives for procurement, storage, processing and marketing of animal and plant products as an alternative to mediation of commercial structures.

Conclusions. Our studies show that agricultural holdings have the following advantages over other operators of agricultural market:

- The lower cost of production and high value-added products;
- Well-developed logistics system;
- Infrastructure development;
- The introduction of innovative technologies in production;
- Efficient use of available resources;
- A high level of professional qualifications of the managerial staff;
- A high level of technical and technological support.

In general, the agriculture of Ukraine is undertaking the following processes characterizing the development of agricultural holdings:

- Capitalization of agricultural production on the basis of concentration of agricultural land;
- Structures are formed, that are horizontally and vertically integrated, export-oriented (sometimes by type of land);
- Increase in the volume of agricultural production through economies of scale;
- The concentration of capital, which is not under the power of small and medium-sized companies;
- Integration of production and subsequent processing of agricultural products;
- Investment attractiveness for foreign companies through the placement of securities on the stock markets and attracting loans from international financial organizations.

Referințe bibliografice/ References:

1. БЕЗУГЛИЙ, М.Д., ПРИСЯЖНЮК, М.В. *Сучасний стан реформування аграрно-промислового комплексу України*. Київ: Аграрна наука, 2012. 48 с. ISBN 978-966-540-324-1.
2. БЕРЕЗІВСЬКИЙ, Я.П. Формування великотоварних аграрних підприємств асоційованого типу. В: Науковий вісник ЛНАУ. 2010, № 16.
3. ДАНКЕВИЧ, А.Є. Передумови та основні принципи розвитку агрохолдингів. В: Економіка АПК. 2011, № 5, сс. 139-147.
4. ЗУБЕЦЬ, М.В., БЕЗУГЛИЙ, М.Д. *Економічні аспекти реформування аграрно-промислового комплексу України*. Київ: Аграрна наука,2010.32 с.
5. Количество агрохолдингов в Украине будет расти [accesat 11 octombrie 2013]. Disponibil: http://www.rbc.ua/rus/finance/show/kolichestvo-agroholdingov-v-ukraine-budet-rasti---ekspert--19052010182900
6. КРАПИВКО, М.Ф. Концептуальний підхід до кластерної організації та управління розвитком агропромислового виробництва. В: Економіка АПК. 2010, № 11, сс. 3-13.
7. НИЦЕНКО, В.С. О формах объединений в сельском хозяйстве Украины. В: Научно-инновационная деятельность в агропромышленном комплексе: 5-а Международная научно-практическая конференция, 21-22 апреля 2011. Часть 1. Минск: БГАТУ, 2011, сс. 196-198.
8. НІЦЕНКО, В.С. Вертикально-інтегрований розвиток аграрного сектору економіки України. В: Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія Економіка і менеджмент. Вип. 9 (50). Суми: СНАУ, 2011, сс. 58-62.
9. НІЦЕНКО, В.С. Потенціал розвитку крупнотоварного агробізнесу в Україні. В: Досвід роботи підприємств при фінансовій кризі: Збірник праць Всеукраїнська науково-практична конференція, 28 березня 2012. Миколаїв: Ділова інформація, 2012, сс. 15-16.
10. Половину земель в Украине могут скупить иностранные агрохолдинги. 2011 [accesat 11 octombrie 2013]. Disponibil: http://www.bagnet.org/news/summaries/ukraine/2011-03-29/119933
11. ЛУПЕНКА, Ю.О., МЕСЕЛЬ-ВЕСЕЛЯКА, В.Я. *Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року*. Київ: ННЦ «ІАЕ», 2012. 182 с.
12. NITSENKO, V. Formation and Development in Ukraine Agroholding. In: The Advanced Science Journal. 2011, vol. 3, pp. 25-29.

Recomandat spre publicare: 08.11.2013

PROBLEMA CUANTIFICĂRII ECONOMIEI TENEBRE: METODA RESURSELOR CONTORIZABILE

Galina ULIAN, dr. hab., prof. univ., USM
Iulia CAPRIAN, dr., conf. univ., USM

Economia tenebră este ”umbra” economiei reale cu proprietăţi elastice: poate fi mare, mică (dar nu zero) în dependenţă de specificul ţării, a guvernanţilor, de politicile economice, juridice. De regulă, economia tenebră în raport cu cea reală, luată la evidenţă de către autorităţi, este în creştere. În acest context prezintă interes elaborările metodologico-practice de estimare cantitative a activităţilor economice neoficializate. Problema este generată de lipsa unui sistem de evidenţă statistică, a unui sistem de indicatori economici din economia reală care ar fi puşi la baza estimării cantitative a indicatorilor din economia tenebră.

Cuvinte cheie: *economie tenebră, economie financiară, resurse contorizabile, „spălare” de bani, metode de estimare a economiei tenebre, metode analitice de procesare a datelor, metode directe şi indirecte, mecanisme economice şi juridice de sancţionare, oligarhie naţională.*

Introducere. În economia tenebră, în viziunea noastră, trebuie incluse: toate activităţile economice legale, dar care nu sunt supuse proceselor de impozitare; toate activităţile ilegale, care sunt ”tenebre” după definiţie, sunt antisociale, antiumane. Economia ”tenebră” revine în centrul de atenţie a societăţii în perioadele de crize economice, în perioadele în care veniturile în buget se reduc. Evoluţia PNB reflectă doar aproximativ situaţia reală a economiei naţionale, a creşterii şomajului. La creşterea economiei tenebre contribuie în primul rând aspectul moral al guvernanţilor, dorinţa acestora de soluţionare politică a problemei. În condiţiile în care oligarhia naţională se implică activ în procesele electorale, în structurile guvernamentale, legislative, publice, cota-parte a economiei tenebre în cea reală creşte. Nu este secundă nici morala contribuabililor, nivelul de impozitare. La creşterea economiei tenebre, în mare măsură, contribuie cadrul instituţional, sancţiunile lejere, acţiunile provizorii ale legilor, existenţa unor modalităţi de ”spălare” de bani creează premize prielnice pentru economia tenebră. Încercările de estimare a dimensiunilor activităţilor economice desfăşurate ilegal prin metoda sondajelor sociologice, din lipsa transparenţelor, nu reflectă realitatea. Actualmente pot fi întâlnite diverse metode de estimare a nivelului de desfăşurare a economiei tenebre: determinarea diferenţei dintre veniturile şi cheluielile populaţiei; determinarea corelaţiei dintre volumul economiei tenebre şi nivelul şomajului, economia tenebră şi volumul lichidităţilor; analiza cererii de pe piaţă, structura acesteia; determinarea numărului operaţiunilor comerciale; analiza structurii cumpărătorilor, a consumului; metode analitice, de procesare a datelor experţilor în profil ramural, teritorial. Situaţiile în care cheltuielile populaţiei depăşesc veniturile

THE PROBLEM OF QUANTIFYING THE UNDERGROUND ECONOMY: APPLYING THE METHOD OF METERED RESOURCES

Galina ULIAN, PhD, Professor, USM
Iulia CAPRIAN, PhD, Associate Professor, USM

The Underground Economy is a „shadow” of the real economy, endowed with elastic properties: it can be large, small (although not null) based on the specifics of a country, its leaders, economic and legal policies. In relation to the real economy, which is monitored by authorities, the underground economy is usually in a state of growth. In this context, methodologically-practical developments for quantitative estimation of unofficial economic activities are of interest. The problem is generated by a lack of a statistical accounting system, a system of economical indicators in the real economy that would serve as basis for a quantitative estimate of indicators pertaining to the underground economy.

Keywords: *shadow economy, financial economics, resource count, "laundering" of money, methods of estimation of the shadow economy, analytical data processing methods, direct and indirect methods, economic and legal mechanisms for sanctioning national oligarchy.*

JEL Classification: B26, C02, C11, C82, H26, H27, H32

Introduction. In our opinion, the following are included in the underground economy: illegal economic activities, those which are not subjected to taxation; all illegal activities that are „underground” by definition, that are antisocial, antihuman. The “underground economy” is at the center of social attention in times of economical crisis, in times when budgetary income is reduced. The evolution of the GNP reflects only approximately the real situation of the national economy, of rising unemployment. The growth of the underground economy is stimulated primarily by the moral side of the governing class, their intent to solve the problem politically. In cases in which the national oligarchy actively interferes with elections, in government, legislative, public structures, the share of the underground economy in the real economy rises. Taxpayer morality, the level of taxation is of no less importance. The growth of the underground economy is also largely stimulated by the institutional framework, the minor sanctions, the provisional effect of laws, the availability of methods of money laundering, all of these creating a favorable basis for the underground economy. Attempts to estimate the extent of illegal economic activity through sociological polls, due to a lack of transparency, do not reflect reality. Today one can encounter diverse methods for the estimation of the level of the underground economy: determining the difference between the incomes and expenditures of the population; determining the correlation between the volume of the underground economy and the level of unemployment, the underground economy and the amount of liquidities; analyzing of the market demand, its structure; determining the number of commercial operations; the analysis of the structure of buyers, of consumption; analytical methods, of processing data from experts on a territorial, national level.

se poate de concluzionat că există economie tenebră; dacă cheltuielile sunt egale sau mai mici decât veniturile populației nu există temei de a exclude existența economiei tenebre. Pot fi variante când resursele financiare realizate în economia tenebră sunt rezervate. Deci compararea veniturilor cu cheltuielile populației la nivelul macro poate oferi o estimare a existenței economiei tenebre cu un mic coeficient de încredere. La acest rezultat mult aproximativ se mai adaugă lipsa ”făptaşului”: economia tenebră există, dar nimeni nu poate cu certitudine indica adresa acestora. Corelațiile: economie tenebră – şomaj; economie tenebră – lichidități, etc. ar putea servi un instrument, o modalitate de cuantificare a economiei tenebre, dar în acest caz apare o altă problemă: cum să stabilim astfel de corelații în situații în care în statistică volumul economiei tenebre lipseşte.

Conținutul de bază. O modalitate, în viziunea noastră, mai potrivită pentru estimarea economiei tenebre poate fi metoda contoarelor de apă, gaz, energie electrică, a volumului substanțelor reziduale, poluărilor de tot felul, de către subiectul economic concret. Metoda trebuie să fie individuală pentru fiecare individ: în baza statisticii, pornind de la structura costurilor productive pentru subiectul dat sunt cunoscute cheltuielile contorizate. În baza acestor date sunt elaborate ecuații de regresie (sau un sistem de ecuații), valabile doar pentru întreprinderea dată sau pentru teritoriul dat unde poate să-şi desfăşoare activitățile neoficializate subiectul economic respectiv. Depistarea economiei tenebre prin metode indirecte, care se bazează nu pe sondaje, bănuieli, calcule la nivelul macro ci pe consumul de resurse care pot fi contorizate, poate servi bază pentru perfecționarea sistemului instituțional, legal, politicilor fiscale etc.; pentru crearea mecanismelor economice, juridice de sancționare a unora, stimulare a altora.

Economia tenebră, în anumite situații create în timp şi spațiu, creează condiții pentru supraviețuirea păturilor sociale vulnerabile, poate oferi posibilități de supraviețuire a populației în perioadele de criză economică. Din acest considerent, evidențierea volumului economiei tenebre, în unele situații este necesară nu pentru aplicarea sancțiunilor, ci pentru estimarea gravității problemei, pentru crearea locurilor de muncă în economia reală. Economia tenebră, în dependență de volumul şi specificul ativităților în spațiu şi timp poate avea un impact pozitiv şi un şir de consecințe negative, inclusiv: contribuie la reducerea veniturilor în bugetul public, la reducerea salariilor bugetarilor şi deci la reducerea cererii pe piață cu toate consecințele respective; creează condiții pentru falimentarea unor producători din economia reală; prin încălcarea diferitor normative, poate crea probleme cu caracter ecologic şi social.

Economia tenebră poate servi drept un ”barometru” dar şi un indicator al calității guvernării: se dezvoltă în acea măsură în care oligarhia națională reuşeşte să se implice în Parlament, în structurile guvernamentale. Economia tenebră se ”dezvoltă” evolutiv şi realizând un anumit nivel devine pentru societate necesară. Anularea imediată a economiei tenebre ar putea crea probleme grave în societate. Deci şi eliminarea economiei tenebre trebuie să se efectueze evolutiv, prim mecanisme economico-juridice, individuale

The situations in which the expenses of the population are higher then its incomes can bring about the conclusion that there is an underground economy; if the expenses are equal or less then the population’s income, there are no grounds to rule out the presence of an underground economy. There are variations when the financial resources realized in the underground economy are reserved. Therefore comparing the expenses of the population with its incomes at a macro level can offer an estimate of the existence of the underground economy with a low level of reliability. To this very estimative answer, one must add the absence of a “perpetrator”: the underground economy exists, but their address cannot be clearly pointed out. The correlations: underground economy – liquidities, etc. may serve as an instrument, a method of quantifying the underground economy, but in this case a new problem appears: how do we establish such correlations if there is no statistical data on the underground economy?

The basic content. A method, in our opinion, which is more appropriate for the estimation of the underground economy, is the method of water, gas, electric power metering, the amount of waste, various pollutants generated by a specific economic subject. The method must be individualized for every individual: on the basis of statistics, using productive costs as a starting point, one can determine metered expenditures. This data serves as basis for the creation of regression equations (or a system of equations) valid only for a given company or a given territory where the respective economic subject can carry out its unofficial activities. Detecting the underground economy via indirect means, which are not based on polls, assumptions, calculations on a macro level, but rather on the consumption of metered resources, can serve as a basis for the perfecting of the institutional, legal system, of fiscal policies, etc; for the creation of economical, legal mechanisms aimed at sanctioning some and stimulating others.

The underground economy, in some situations created in time and space, creates conditions for the survival of socially vulnerable strata, can offer possibilities of survival to the population in times of economical crisis. From this perspective, determining the amount of the shadow economy in some situations is not required to impose sanctions, but rather to estimate the gravity of the problem, to create jobs in the real economy. The underground economy, based on the amount and type of activities in space and time, can have a positive effect and a series of negative consequences, including: contribute to the reduction of income to the national budget, to the reduction of public sector employees and therefore the reduction of market demand with all consequences thereto; creates premises for the bankruptcy of some manufacturers in the real economy; due to the violation of various norms, it can create ecological, social problems.

The underground economy can serve as a „barometer” and also as an indicator of the quality of governance: it develops to the extent that the national oligarchy manages to get involved in Parliament, in governmental structures. The underground economy develops progressively and, achieving a certain level, becomes necessary for the society. Therefore the elimination of the underground economy must

pentru fiecare subiect economic neoficializat.

În opinia unora, volumul economiei tenebre este în dependență directă cu nivelul impozitărilor. Dezvoltând această idee, s-ar putea concluziona, că impozitele trebuie să fie nule. Economia tenebră va realiza creşteri atât timp cât vor exista motivații economice. În viziunea noastră, nivelul economiei tenebre este în dependență directă nu cu nivelul fiscului ci cu nivelul moral al societății, al guvernanților, cu nivelul corupției, cu nivelul de implicare a oligarhiei în structurile guvernamentale, parlamentare.

Impactul considerabil a economiei tenebre asupra volumului PIB, lipsa unei baze teoretice pentru cuantificarea economiei neoficializate au generat o multitudine de încercări cu caracter metodologic de soluționare a problemei. Problema se complică şi prin conținutul diferit care este atribuit cuvintelor ”Economie tenebră”. În bibliografia economică pentru activități economice care nu sunt luate la evidență de autorități pot fi întâlnite cele mai diverse denumiri: activitate economică ilegală; economie tenebră; economie neformală, neoficializată, neagră, închisă, paralelă, secundă, ascunsă, etc. Activitățile economice fiind diferite, pot fi ascunse de către producător din motive diferite: unele, pentru a ocoli fiscul, altele – pentru a ocoli dreptul de autor sau legislația (ex: producerea substanțelor narcotice, furturile). Pot exista activități economice acceptate de către autorități de a nu fi luate la evidență (veniturile nesemnificative necesare pentru supraviețuire). Dificile sunt şi încercările de comparație a nivelului de funcționare a economiei neoficializate în diferite țări. Ceea ce în unele țări este interzis, în altele aceleaşi activități economice sunt admisibile. Acest aspect creează probleme nu numai pentru economiile naționale, ci şi pentru structurile monetare internaționale, când e vorba despre acordarea țărilor unui suport financiar.

Economia tenebră poate fi depistată şi, deci, estimată, în raport cu PIB prin metode directe şi prin metode indirecte. Unde nu s-ar desfăşura activitățile economice neoficializate acestea sunt consumatoare de resurse. Unele din acestea pot fi contorizate la distanță prin stabilirea, de exemplu, a volumului de apă, energie electrică, gaze naturale, alte resurse procurate pentru care există indicatori tehnici situați în afara întreprinderii supuse controlului, în afara spațiului unde potențial pot exista activități economice subterane. În acest caz sunt necesare anumite date inițiale (Tabelul 1): numărul resurselor i=1,2,…,m; contorizabile necesare în procesul de desfăşurare a activităților ilegale; întreprinderile (ori spațiile unde potențial se pot desfăşura activitățile economice ce ocolesc sistemul fiscal) supuse monitoringului j=1,2,…,n; volumul produselor finale în profilul întreprinderilor Aj – pentru anul de bază, $\overline{A}_j$ – pentru anul curent, j=1,2,…,n; consumul resurselor contorizate de către fiecare întreprindere a_{ij}, $\overline{a}_{ij}$, cota-parte a acestora în volumul produsului final α_{ij}, $\overline{\alpha}_{ij}$, pentru anul de bază, pentru anul curent; indicatorii similari pentru total (la nivelul ramural, teritorial) A, $\overline{A}$, a_i, $\overline{a}_i$, α_i, $\overline{\alpha}_i$, i=1,2,...,m. Metoda de calcul: determinăm consumul resursei contorizat i de către

also be carried out progressively, by means of economic-legal mechanisms, individualized for each unofficial economic subject.

Some believe that the extent of the underground economy is directly dependant on the level of taxation. In developing this idea, one could conclude that the taxes must be equal to zero. The underground economy will grow as long as there are economic motivations. In our opinion the extent of the underground economy is directly dependent not on the level of taxation, but on the moral level of society, of the governing class, on the level of corruption, with the level of oligarchic involvement in governmental, parliamentary structures.

The considerable influence of the underground economy over the GDP, the absence of a theoretical basis for quantifying the unofficial economy, has generated multiple methodological attempts to solve the problem. The problem is further complicated by the different contents attributed to the term „Underground Economy”. One can encounter the most diverse terms in economic literature referring to economic activities that are not monitored by the authorities: illegal economic activity, underground economy, informal economy, unofficial economy, black, closed, parallel, secondary, hidden, etc. Since economic activities are different, the reasons behind their concealment by the manufacturer can be different as well: some, to bypass taxation, others – to bypass copyright or the law (e.g. manufacture of narcotics, thefts). There can be economic activities knowingly ignored by the authorities (insignificant incomes necessary for survival). Attempts at comparing the level of functioning of the unofficial economy in different countries are difficult. Economic activities which are prohibited in some countries, are allowed in others. This aspect generates problems not only for national economies, but also for international financial bodies, when it comes to offering financial support to countries.

The underground economy can be detected and therefore estimated in relation to the GDP via direct methods and via indirect methods. Wherever unofficial economic activities are carried out, these consume resources. Some of these can be metered at a distance by determining e.g. the amount of water, electric power, natural gas, other purchased resources for which there is a technical indicator outside the company subjected to scrutiny, outside the space in which subterranean economic activities may potentially exist. In this case some initial data is necessary (Table 1): the number of metered resources i=1,2,…,m; necessary for carrying out the illegal activity; the companies (or spaces in which economic activities which bypass the fiscal system may potentially take place) subject to scrutiny j=1,2,…,n; amount of final products in the profile of the company Aj – for the base year, $\overline{A}_j$ – for the current year, j=1,2,…,n; the consumption of metered resources by each company a_{ij}, $\overline{a}_{ij}$, the share of each in the final product amount α_{ij}, $\overline{\alpha}_{ij}$, for the base year, for the current year; similar indicators for the whole (at branch, territorial level) A, $\overline{A}$, a_i, $\overline{a}_i$, α_i, $\overline{\alpha}_i$, i=1,2,...,m. The method of calculation: determine the consumption of the metered

întreprinderea j ($\bar{a}_{ij}$, α_{ij}, unde $\bar{a}_{ij}$ – consumul raportat; α_{ij} – cota-parte per produs final a resursei i în întreprinderea j.

resource i by company j ($\bar{a}_{ij}$, α_{ij}, where $\bar{a}_{ij}$ – consumption at corresponding ratio; α_{ij} – share of resource i in each final product in company j.

Tabelul 1/ Table 1

Date inițiale, necesare pentru estimarea economiei tenebre/
Initial data, necessary for estimating the underground economy

Enter-prises / Metered resources	1		2		…	j		…	N		Total	
	Anul de bază /Base year	Anul curent /Current year	Anul de bază /Base year	Anul curent /Current year	…	Anul de bază /Base year	Anul curent /Current year	…	Anul de bază /Base year	Anul curent /Current year	Anul de bază /Base year	Anul curent /Current year
1	a_{11} α_{11}	$\bar{a}_{11}$ $\bar{\alpha}_{11}$	a_{12} α_{12}	$\bar{a}_{12}$ $\bar{\alpha}_{12}$	…	a_{1j} α_{1j}	$\bar{a}_{1j}$ $\bar{\alpha}_{1j}$	…	a_{1n} α_{1n}	$\bar{a}_{1n}$ $\bar{\alpha}_{1n}$	a_1 α_1	$\bar{a}_1$ $\bar{\alpha}_1$
2	a_{21} α_{21}	$\bar{a}_{21}$ $\bar{\alpha}_{21}$	a_{22} α_{22}	$\bar{a}_{22}$ $\bar{\alpha}_{22}$	…	a_{2j} α_{2j}	$\bar{a}_{2j}$ $\bar{\alpha}_{2j}$	…	a_{2n} α_{2n}	$\bar{a}_{2n}$ $\bar{\alpha}_{2n}$	a_2 α_2	$\bar{a}_2$ $\bar{\alpha}_2$
…	…	…	…	…	…	…	…	…	…	…	…	…
I	a_{i1} α_{i1}	$\bar{a}_{i1}$ $\bar{\alpha}_{i1}$	a_{i2} α_{i2}	$\bar{a}_{i2}$ $\bar{\alpha}_{i2}$	…	a_{ij} α_{ij}	$\bar{a}_{ij}$ $\bar{\alpha}_{ij}$	…	a_{in} α_{in}	$\bar{a}_{in}$ $\bar{\alpha}_{in}$	a_i α_i	$\bar{a}_i$ $\bar{\alpha}_i$
…	…	…	…	…	…	…	…	…	…	…	…	…
M	a_{m1} α_{m1}	$\bar{a}_{m1}$ $\bar{\alpha}_{m1}$	a_{m2} α_{m2}	$\bar{a}_{m2}$ $\bar{\alpha}_{m2}$	…	a_{mj} α_{mj}	$\bar{a}_{mj}$ $\bar{\alpha}_{mj}$	…	a_{mn} α_{mn}	$\bar{a}_{mn}$ $\bar{\alpha}_{mn}$	a_m α_m	$\bar{a}_m$ $\bar{\alpha}_m$
Volumul produsului final /Amount of final product	A_1	$\bar{A}_1$	A_2	$\bar{A}_2$	…	A_j	$\bar{A}_j$	…	A_n	$\bar{A}_n$	A	$\bar{A}$
Volumul produsului final neimpozitat /Amount of final product not subjected to tax	$\sum_{i=1}^{m} \frac{\bar{a}_{i1}}{\alpha_{i1}} \cdot \frac{\bar{\alpha}_{i1}}{\sum_{i=1}^{m} \bar{\alpha}_{i1}} - \bar{A}_1 = {}_{\Delta}A_1$		$\sum_{i=1}^{m} \frac{\bar{a}_{i2}}{\alpha_{i2}} \cdot \frac{\bar{\alpha}_{i2}}{\sum_{i=1}^{m} \bar{\alpha}_{i2}} - \bar{A}_2 = {}_{\Delta}A_2$		…	$\sum_{i=1}^{m} \frac{\bar{a}_{ij}}{\alpha_{ij}} \cdot \frac{\bar{\alpha}_{ij}}{\sum_{i=1}^{m} \bar{\alpha}_{ij}} - \bar{A}_j = {}_{\Delta}A_j$		…	$\sum_{i=1}^{m} \frac{\bar{a}_{in}}{\alpha_{in}} \cdot \frac{\bar{\alpha}_{in}}{\sum_{i=1}^{m} \bar{\alpha}_{in}} - \bar{A}_n = {}_{\Delta}A_n$		$\sum_{i=1}^{m} \frac{\bar{a}_{i}}{\alpha_{i}} \cdot \frac{\bar{\alpha}_{i}}{\sum_{i=1}^{m} \bar{\alpha}_{i}} - \bar{A} = {}_{\Delta}A$	

determinăm ponderea consumului fiecărei resurs contorizat în suma resurselor contorizate $(\bar{\alpha}_{ij} : (\sum_{i=1}^{m} \bar{\alpha}_{ij}))$; determinăm volumul produsului final real al întreprinderii j, j=1,2,…,n:

determine the share of the consumption of each metered resource in the summ of metered resources $(\bar{\alpha}_{ij} : (\sum_{i=1}^{m} \bar{\alpha}_{ij}))$; determine the amount of real final product the company generates j, j=1,2,…,n:

$$\sum_{i=1}^{m} \frac{\bar{a}_{ij}}{\alpha_{ij}} \cdot \frac{\bar{\alpha}_{ij}}{\sum_{i=1}^{m} \bar{\alpha}_{ij}};$$

determinăm volumul produsului final al întreprinderii care a ”ocolit” sistemul fiscal:

determine the amount of final product of the company which bypassed the fiscal system:

$$\sum_{i=1}^{m} \frac{\overline{a}_{ij}}{\alpha_{ij}} \cdot \frac{\overline{\alpha}_{ij}}{\sum_{i=1}^{m} \overline{\alpha}_{ij}} - \overline{A}_j = {}_{\Delta}A_j \,;$$

similar procedăm şi pentru coloana ”Total”:

same procedure for the „Total” column:

$$\sum_{i=1}^{m} \frac{\overline{a}_{i}}{\alpha_{i}} \cdot \frac{\overline{\alpha}_{i}}{\sum_{i=1}^{m} \overline{\alpha}_{i}} - \overline{A} = {}_{\Delta}A \,;$$

Exemplu. Admitem pentru 3 întreprinderi (j=1,2,3) există două resurse contorizabile – energia electrică şi gazul natural (i=1,2). Sunt cunoscute datele iniţiale pentru anul de bază, pentru anul curent (Tabelul 2). Întreprinderile au declarat pentru structurile fiscale volumul produsului final respectiv 80, 180, 270, 530.

Example. Assume that for 3 company (j=1,2,3) there are two metered natural resources – electric energy and natural gas (i=1,2). The initial data for the base year and the current year are known (Table 2). The companies declared the amount of final produce – 80, 180, 270, 530 – to the fiscal bodies.

Tabelul 2/ Table 2

. Date iniţiale, necesare pentru estimarea economiei tenebre – Exemplu/
Initial data, necessary for estimating the underground economy – Example

Enter-prises / Metered resources	1		2		3		Total	
	Base year	Current year	Base year	Current year	Base year	Current year	Base year	Current year
Electric power	3 0,03	4 0,05	4 0,02	5 0,028	6 0,02	7 0,026	13 0,022	16 0,03
Natural gas	6 0,06	7 0,0875	6 0,03	7 0,039	9 0,03	10 0,037	21 0,035	24 0,045
Final product	100	80	200	180	300	270	600	530

Determinăm volumul produsului final din întreprinderea 1 neimpozitat:

Determine the amount of final product in company 1 that evaded taxation:

$$\frac{4}{0.03} \cdot \frac{0.05}{0.05+0.0875} + \frac{7}{0.06} \cdot \frac{0.0875}{0.05+0.0875} - 80 = 122.7 - 80 = 42.7 \text{ or } 53\% \,;$$

Determinăm volumul produsului final din întreprinderea 2 neimpozitat:

Determine the amount of final product in company 2 that evaded taxation:

$$\frac{5}{0.02} \cdot \frac{0.028}{0.028+0.039} + \frac{7}{0.03} \cdot \frac{0.039}{0.028+0.039} - 180 = 241 - 80 = 61 \text{ or } 34\% \,;$$

Determinăm volumul produsului final din întreprinderea 3 neimpozitat:

Determine the amount of final product in company 3 that evaded taxation:

$$\frac{7}{0.02} \cdot \frac{0.026}{0.026+0.037} + \frac{10}{0.03} \cdot \frac{0.037}{0.026+0.037} - 270 = 340 - 270 = 70 \text{ or } 26\%;$$

Determinăm volumul produsului final total neimpozitat:

Determine the amount of final product that evaded taxation:

$$\frac{16}{0.022} \cdot \frac{0.03}{0.03+0.045} + \frac{24}{0.035} \cdot \frac{0.045}{0.03+0.045} - 530 = 702 - 530 = 172 \text{ or } 32\%.$$

Rezultatele obţinute sunt aproximative. Însă în lipsa totală a datelor despre activităţile subterane inclusiv şi a adresei acestora, rezultatul ${}_{\Delta}A$, ${}_{\Delta}\overline{A}_j$, j=1,2,…,n; pot fi puse la baza perfecţionării indicilor şi indicatorilor întreprinderilor respective în anul de bază. Datele iniţiale pentru anul de bază pot fi stabilite cu exactitate pentru întreprinderile care sistematic sunt monitorizate; pentru întreprinderile aflate sub supraveghere. Dinamica indicilor, indicatorilor ale întreprinderilor ”etalon” poate fi pusă la baza unor elaborări statistice, a unui sistem de

The obtained results are estimates. However, given the total lack of data on subterranean activity, which includes their address, the result ${}_{\Delta}A$, ${}_{\Delta}\overline{A}_j$, j=1,2,…,n; can be used as basis for perfecting the indicators and parameters of the respective companies in the the base year. The initial data for the base year can be determined exactly for companies that are systematically monitored, for companies that are under constant scrutiny. The evolution of the indicators and parameters of the „model” companies can be used as basis for statistical developments, a system of econometrical

ecuaţii econometrice.

În viziunea noastră, fiecare metodă de depistare şi estimare a nivelului de dezvoltare a economiei tenebre are ”plusurile” şi ”minusurile” sale. Însă, pornind de la realiatate, că datele iniţiale sunt aproximative, problema nu se pune de stabilit cu certitudine cuantumul economiei tenebre, ci diapazonul, intervalul determinat de valorile minime şi maxime ale acesteia.

Concluzii. Economia tenebră este specifică pentru toate ţările, în toate timpurile. În unele ţări, economia subterană în raport cu PIB este mai redusă, în altele – considerabilă; în unele ţări economia tenebră este în creştere, în altele staţionează dar nu se reduce. În bibliografia economică nu există metode ce ar permite în exactitate de estimat volumul economiei tenebre, toate afirmaţiile în acest sens sunt mult aproximative. La nivelul macro, nivelul economiei tenebre poate fi stabilit cu o exactitate relativ mai mare (comparativ cu nivelul micro) dar totalmente sunt lipsă ”adresele făptaşilor”. În sistemul statistic naţional volumul (presupus sau calculat) economiei tenebre lipseşte, ce contribuie la deformarea valorilor tuturor indicatorilor, indicilor economici. În bibliografia economică lipseşte definiţia economiei tenebre în profilul ţărilor. Este imposibil de adus o definiţie a economiei tenebre valabilă pentru toate ţările (din cauza sistemului instituţional). Economia tenebră şi crizele economice sunt reciproc complimentare. Economia tenebră, în mare măsură, este generată de moralul guvernanţilor, a politicienilor, de sistemul de sancţionare a activităţilor economice ilegale. Actualmente există un şir de metode de depistare şi estimare a economiei tenebre. Acestea pot, dar nu trebuie ierarhizate după nivelul de precizie. În unele ţări se pot potrivi unele metode, în altele sunt necesare metode individuale. În ansamblu tuturor metodelor de depistare şi estimare a nivelului de desfăşurare a economiei tenebre, metoda resurselor contorizabile este cea mai potrivită, adecvată realităţii. Prioritatea acestei metode: metoda stabileşte nu numai volumul economiei tenebre, dar şi ”făptaşul”; poate fi pusă la baza perfecţionării sistemului de evidenţă a consumului resurselor contorizabile, sistemului de sancţionare a activităţilor economice ilegale.

equations.

In our opinion, each method of determining and estimating the level of development of the shadow economy has its pros and cons. However, taking into the fact that the initial data is approximate, the posed problem is not to determine the exact amount of the underground economy, but rather its range, the interval determined by its minimum and maximum values.

Conclusions. The underground economy is specific for all countries, at all times. In some countries, the ratio of the underground economy to the GDP is lower, in others – considerable; in some countries the underground economy is increasing, in others it stagnates but does not decrease. There are no methods in the economic literature that would allow the exact estimation of the extent of the underground economy, while all statements about this are approximates. At the macro level, the level of the underground economy can be determined with a higher level of precision (compared to the micro level) but the „perpetrator’s addresses” are completely absent. In the national statistical system, the extent (assumed or calculated) of the underground economy is absent, which contributes to the distortion of the values of all economic indicators, parameters. There is no definition for the underground economy in the profile of countries in the economic literature. It is impossible to produce a definition of the underground economy valid for all countries (due to the institutional systems). The underground economy and economical crises are reciprocally complimentary. The underground economy is to a large extent generated by the morals of the governing class, the politicians, the system for sanctioning illegal economic activity. Nowadays there is a set of methods for tracing and estimating the extent of the shadow economy. These can, but should not be hierarchically arranged based on level of precision. Some methods are appropriate for some countries, other countries requiring individual methods. In the totality of methods used for tracing and estimating the extent of the shadow economy, the method of metered resources is the most suitable, adequate to reality. The priority of this method: the method establishes not only the extent of the shadow economy, but the „perpetrator”; it can be used as basis for perfecting the system for accounting consumption of metered resources, the system for sanctioning illegal economic activities.

Referinţe bibliografice/ References:

1. The Economics of the Shadow Economy [accesat 25 mai 2013]. Disponibil: http://www.jstor.org/discover/10.2307/40750642?uid=3738528&uid=2129&uid=2134&uid=2&uid=70&uid=4&sid=21103340409253
2. FEIGE, E.A. A Re-examination of the “Underground Economy” in the United States: a comment on Tanzi. In: Staff Papers International Monetary Fund. 1986, vol. 33, issue 4, pp. 768-781.
3. НИКОЛАЕВА, М.И., ЩЕВЯКОВ, А.И. *Теневая экономика: методы анализа и оценки*. Москва, 1987. 53 с.
4. ULIAN, G., CAPRIAN, I. Noţiuni conceptuale ale evaziunii fiscale şi formele ei de manifestare. In: Aspecte-economico financiare şi sociale ale economiei Republicii Moldova în contextul transformărilor sistemice şi integrării în spaţiul european: conferinţa ştiinţifică internaţională, 26-27 noiembrie 2010. Chişinău, 2010, pp. 735-741.

Recomandat spre publicare: 10.12.2013

ASIGURAREA INSTITUȚIONALĂ PRIVIND OPTIMIZAREA POTENȚIALULUI DE RESURSE DIN ȚARĂ ŞI REGIUNILE SALE

Valerii BONDARENKO, doctor, profesor asociat, Universitatea Națională Agrară din Vinița, Ucraina

În articol este analizată asigurarea instituțională pentru optimizarea potențialului de resurse din țară, precum şi din regiunile sale. Este prezentată definiția instituțiilor cu cele trei elemente principale caracteristice. Totodată, sunt studiate problemele asigurării instituționale ale politicii regionale de stat a Ucrainei, existența non-sistemică şi de scurtă durată a unor instituții separate. Sunt descrise un şir de factori ai asigurării instituționale şi elementele mediului instituțional din regiune. Sunt enumerate grupurile de factori care indică componentele fiecărui grup. Este demonstrat sistemul mediului instituțional de utilizare a potențialului de resurse al regiunii, sunt descrise elementele mediului dat. Este prezentată totalitatea instituțiilor formale şi informale, care activează în regiune şi formează mediul instituțional din regiune. Sunt evidențiate mecanismele instituționale de realizare a politicii regionale la nivel de stat. Este prezentată divizarea mecanismului instituțional pe grupe principale.

Cuvinte cheie: *sprijin organizatoric, potențial de resurse, regiune, transformare socio-economică, mediu instituțional, politică regională, mecanism de formare şi de management.*

INSTITUTIONAL SUPPORT IN OPTIMIZATION OF RESOURCE POTENTIAL FROM THE COUNTRY AND ITS REGION

Valerii BONDARENKO, PhD, Associate Professor, Vinnitsa National Agrarian University, Ucraina

The article presents the institutional support for the optimization of resource potential of country, and also its regions. There is given the definition of institutes with their three characteristic elements. There are also considered the problems of the institutional support of public regional policy of Ukraine, nonsystemness and short life existence of separate institutes. Some factors of the institutional support for regions are presented and elements of institutional environment of region are brought. The groups of these factors are described with pointing on constituents which belong to each of these groups. The system of institutional environment of the use of resource of potential of region is shown, elements over of this environment are brought. The formal and informal institutes which function in a region are presented and form the institutional environment of region. The institutional mechanisms of realization of regional policy are indicated at state level. Dividing of institutional mechanism is shown into basic groups.

Keywords: *institutional support, resource potential, region, socio-economic transformation, institutional environment, regional policy, the mechanism of formation and management.*

CZU: 330.837:330.15 (477)
JEL Classification: G3, H83, M12, R1, R58

Introducere. Procesele de transformare socio-economice, care au loc în Ucraina, determină necesitatea reflectării şi studierii problemelor de formare şi utilizare a potențialului de resurse, justificarea mecanismelor de formare, utilizare, gestionare şi control a acestuia. Situația socio-economică a regiunii este însoțită de un caracter aritmic privind volumul de resurse, implicate în circuitul economic. Dezvoltarea regiunilor țării, într-o mare măsură, este determinată de mărimea şi caracterul de utilizare a principalelor tipuri de resurse naturale şi economice, de combinația optimă a implicării lor în producția socială. Potențialul de resurse al regiunii determină organizarea teritorială a producției, de utilizarea şi corelarea optimă a căreia depind caracteristicile de interacțiune în procesul de producție a bunurilor materiale. Modificările semnificative ale pragului de utilizare a potențialului de resurse contribuie la modificările nivelului de dezvoltare regională. Regiunile, care au atins un nivel înalt de dezvoltare economică şi socială, se confruntă cu o lipsă de resurse. Cu toate acestea, creşterea nivelului de dezvoltare regională conduce la o creştere cantitativă a nevoilor economice ale tuturor subiecților activității economice, precum şi a nevoilor personale ale populației. Totodată, sporeşte contradicția între limitarea resurselor şi extinderea nelimitată a cererii pentru acestea.

Scopul lucrării. Problema resurselor este destul de reală pentru dezvoltarea economică, deoarece presupune asigurarea, cu resurse necesare, a dezvoltării economice şi

Introduction. Development processes of socio-economic transformations taking place in Ukraine, determine the need for reflection and study of problems of formation and use of the resource potential study of mechanisms of its formation, use, management and control. Situation from the socio-economic regions is accompanied by a spasmodic character of the amount of resources that are involved in the economic circulation. Development of the regions of the country to a large extent is determined by the size and nature of the use of the main types of natural and economic resources, the optimum combination of their involvement in social production. The resource potential of the region determines the territorial organization of production, from its use and the optimal combination of features depend on the interaction in the production of material goods. Significant changes in the values of resource potential are making changes in the level of regional development. Regions that have reached a high level of economic and social development, face a lack of resources. However, the increase in the level of regional development leads to a quantitative increase in the economic needs of all business entities, as well as personal needs. There is a growing tension between limited resources and unlimited expansion of demand for them.

Statement of the problem. Resource for economic development is an actual problem, because it is about ensuring the necessary resources for economic and social

sociale a societăţii şi a condiţiilor de siguranţă ecologice pentru sănătatea umană, de aceea, obiectiv, apare nevoia în crearea condiţiilor pentru soluţionarea eficientă a problemelor privind resursele la toate nivelurile de management – naţional, regional şi local. Pentru a atinge aceste obiective, este necesar de o asigurare eficientă instituţională a utilizării potenţialului de resurse a regiunii şi din ţară în ansamblu.

Materiale şi metode de cercetare. Asigurarea instituţională include sistemul de reglementare legislativă şi normativă al schimbărilor structurale, structura corespunzătoare organizatorică şi funcţională a managementului de stat şi regional, sistemul de relaţii, de interacţiuni, principiile fundamentale şi de comunicare privind asigurarea mediului extern şi intern dinamic adecvat al schimbărilor structurale în dezvoltarea sistemului regional.

Aplicarea teoriilor instituţionale în procesul de elaborare şi implementare a politicii economice regionale în Ucraina sunt condiţionate de cerinţele timpului, cauzate de necesitatea de a revigora transformările instituţionale şi a crea un mediu instituţional drept bază pentru realizarea cu succes a reformelor de piaţă la nivelul economiei regionale şi naţionale.

Totodată, formarea instituţiilor de dezvoltare regională este caracterizată de variabilitatea constantă şi instabilitatea normelor de reglementare a activităţii agenţilor economici, care influenţează asupra utilizării raţionale a potenţialului de resurse a regiunii.

Problemele cercetărilor instituţionale au fost studiate în detaliu, pentru prima dată, de către cercetătorii occidentali remarcaţi, precum: T.Veblen, J. Commons, U.K. Mitcell, J. Galbraith. În opinia acestor cercetători, instituţionalismul explică specificul proceselor de transformare, atât în condiţiile economiei dezvoltate, cât şi de tranziţie.

Cercetările ştiinţifice referitoare la transformările instituţionale din sectorul de resurse din Ucraina se manifestă în lucrările lui O. Alimov, B. Daniţilin, V. Mişenko, I. Gherasimciuk, V. Tregobciuk, M. Hvesik, S. Haricikov şi alţii.

Autorii menţionează faptul, că cel mai slab elaborată, din punct de vedere ştiinţific şi practic, rămâne problema evaluării sistemului instituţional existent al Ucrainei, precum şi cadrul ştiinţific şi instituţional al dezvoltării economice durabile, cu respectarea obligatorie a cerinţelor de siguranţă a resurselor şi de mediu a activităţii economice. Mai mult decât atât, savanţii evidenţiază, că elaborarea principiilor teoretice şi metodologice şi a aspectelor aplicative ale asigurării instituţionale a dezvoltării economice stabile şi durabile trebuie atribuite la sarcinile fundamentale şi prioritare ale ştiinţei economice.

Rezultate ştiinţifice şi discuţii. Instituţiile, pe de o parte, reprezintă structuri „obiective", create de oameni, drept forme formale de influenţă asupra proceselor de viaţa socială şi economică. Ideile şi ideologiile posedă valoare, iar instituţiile determină, în măsură decisivă, intensitatea acestei valori. Acestea deţin construcţii mentale subiective, prin intermediul cărora indivizii interpretează lumea înconjurătoare şi fac alegerea.

Instituţiile sunt caracterizate prin trei elemente principale:

1. Regulile formale (constituţii, legi, acte administrative, normele de drept).
2. Constrângeri informale (tradiţii, obiceiuri, tratate,

development, and safe for human health, natural environmental conditions, because objectively there is a need to create the conditions for effective solution of problems of resource management at all levels – national, regional and local. To achieve these objectives it is necessary to ensure the effective use of institutional resources potential of the region and the country as a whole.

Materials and research methods. Institutional support includes a system of legislative and normative regulation of structural changes, the appropriate organizational and functional structure of the state and regional management, a system of relationships, interactions, and the fundamental principles of communications about ensuring adequate dynamic external and internal environment of the structural changes in the development of a regional system.

The use of institutional theory in the development and implementation of a regional economic policy in Ukraine are conditioned by the time situations caused by the need to enhance the institutional transformation and the creation of an institutional environment as the basis for the successful implementation of market reforms at the regional and national economy.

However, the formation of institutions for regional development is characterized by the constant volatility and instability of the rules that regulate the activity of economic entities and the impact on the rational use of the resource potential of the region.

Analysis of studies and publications. Problems of institutional research for the first time in detail by well-known Western scholars Thorstein Veblen, John Commons, WK Mitchell, J. Galbraith. It institutionalism, according to these scientists, explaining the specifics of transformation reactions in both the developed and transition economies.

Scientific research related to the institutional transformations in the resource sector in Ukraine is manifested in the works of A. Alimov, B. Danishilina, V. Mishchenko, I. Gerasimchuk, V. Tregobchuka, M. Hvesika, S. Harichkova and others.

The authors note that it is extremely underdeveloped in scientific and practical terms, there are still problems assessment of existing institutional system of Ukraine, as well as scientific and institutional framework for sustainable economic development with mandatory compliance resource and environmental safety business. Moreover, they note that development of theoretical and methodological principles and applied aspects of institutional provision of a stable, sustainable economic development should be attributed to the fundamental and priority tasks of economic science.

The results of research. Institutions, on the one hand represent the "objective" structures, created by people in the form of formal forms of influence on the processes of social and economic life. Ideas and ideologies are irrelevant, and the institutions crucially determine how large this value is. They have the form of subjective mental constructs by which individuals interpret the world around us and make a choice.

Institutions are characterized by three main elements:

1. The formal rules (constitutions, laws, administrative regulations, rules of law).
2. Informal constraints (traditions, customs, treaties,

acorduri, încheiate, în mod voluntar, cu norme de conduită, reguli nescrise ale eticii profesionale).

3. Mecanisme de impunere/constrângere care asigură respectarea normelor [5, p.17-19, 137].

În prezent, se consideră, că viața și economia este dirijată de instituțiile oficiale. Institutele formale reprezintă norme stabile formale, adică norme, adoptate oficial de către autoritățile autorizate, care sunt fixate ca acte juridice sau ordine scrise, care se bazează pe acte juridice (Constituție, drept statutar și comun, normele judiciare, regulamente etc.) și includ norme politice (și judiciare) economice, dar și contracte [5, 3].

Institutele oricărei societăți constituie rezultatul schimbărilor istorice, iar formarea lor depinde atât de restricțiile formale, cât de cele informale. Restricțiile formale (legea, Constituția) pot fi modificate prin intermediul adoptării deciziilor politice și juridice. Restricțiile informale (contracte și coduri de conduită, adoptate voluntar), transformate în obiceiuri, tradiții și reguli de conduită, sunt mult mai slab asimilate de efortul uman conștient. Prin urmare, schimbările instituționale posedă, de obicei, caracter incremental, dar nu discret, și chiar schimbările, cum ar fi o revoluție, schimbarea regimului politic (de violență, constituționale) niciodată nu sunt absolut discrete. Aceste caracteristici ale schimbărilor instituționale trebuie luate în considerare în desfășurarea diferitor reforme.

Procesul dinamicii institutelor formale și informale, a regulamentelor și normelor sociale formale și informale, în cea mai mare partea, își impune specificitatea sa asupra nivelului regional. Prin urmare, acesta se datorează faptului că, în contextul transformărilor sociale, situația socio-economică din unele regiuni este influențată de mai mulți factori, cum ar fi:

- viteza și amploarea transformărilor economice (de piață);
- nivelul de dezvoltare a sectoarelor de piață;
- oportunitățile de utilizare a potențialului de resurse și a amplasării geografice a regiunilor;
- caracterul relațiilor fiecărei regiune cu centrul;
- capacitatea elitelor regionale etc.

Potrivit celor menționate de către V. Kereţman [4, p. 80], în regiunile din Ucraina activează instituții de stat și private/nonguvernamentale, care influențează sau ar putea avea impact asupra dezvoltării regionale și a managementului regional, de aceea trebuie reprezentate în componența agențiilor regionale de dezvoltare, în special:

• organele locale ale puterii executive de stat;
• organele teritoriale ale organelor centrale ale puterii executive;
• organele de autoguvernare locale;
• subiecții individuali antreprenoriali sau subdiviziunile structurale ale acestora;
• asociațiile cetățenilor și subdiviziunile structurale ale acestora, care, în conformitate cu statutele sale, se ocupă de problemele dezvoltării regionale (filiale locale ale Asociației orașelor, ale Uniunii liderilor autorităților locale și regionale din Ucraina, precum și asociații similare ale cetățenilor cu statut local), dar și sindicatele.

Existența nonsistemică și de scurtă durată a unor instituții individuale rămâne a fi drept problemă privind asigurarea instituțională a politicii regionale din Ucraina. Trebuie menționată insuficiența sistemului organelor publice și nonguvernamentale, capabile în cooperarea și coordonarea

agreements voluntarily entered into by the code of conduct, the unwritten rules of professional ethics).

3. Enforcement mechanisms that ensure compliance with the rules [5, p. 17-19, 137].

In today's world, it is believed that the life and economy run official institutions. Formal institutions are a formally fixed rate, that is officially enshrined authorities specific rules that are fixed as legal acts or written orders, which are based on legal acts (the constitution, statutory and common law, case law, regulations and the like) and cover political (and judicial), the economic rules and contracts [5, 3].

The institutions of any society are the result of historical changes and their formation depends on both the formal and informal restrictions on. Formal restrictions (the law, the constitution) can be changed through policy and legal decisions. Informal constraints (contracts and voluntary codes of conduct), as embodied in the customs, the traditions and rules of conduct are much less susceptible to conscious human effort. This is why institutional changes are usually incremental, rather than discrete character, and even changes such as a revolution, changing the political regime (violence, constitutional) are never absolutely discrete. These features of institutional changes must be considered when carrying out various reforms.

The process dynamics of formal and informal institutions, formal and informal social rules and norms, the greatest way shows its specificity is at the regional level. This is due to the fact that in the context of social transformation reactions on the socio-economic situation in some regions affected by many factors, such as:

- The speed and scale of economic (market) reactions;
- The level of development of market sectors;
- The possibility of using the resource potential and the geographic location of the regions;
- The nature of the relationship of each region with the center;
- The ability of regional elites and the like.

According to V. Keretsman [4, p.80], in the regions of Ukraine are state and private institutions that affect or could potentially affect regional development and regional management should somehow be represented in the regional development agencies, it is in particular:

• Local bodies of executive power;
• territorial bodies of the central bodies of executive power;
• bodies of local self-government;
• separate business entities or their subdivisions;
• associations of citizens and their subdivisions, which, in accordance with their statutes deal with the problems of regional development (local branch of the Association of cities, the leaders of the Union of Local and Regional Authorities of Ukraine, and similar associations of citizens with local status), as well as trade unions.

Problems of institutional provision of regional policy in Ukraine are non-system and the fragility of existence of separate institutions. It is a question also about the lack of public and private entities that are able, in cooperation and coordination to effectively implement the objectives of the regional policy. Necessary institutional framework with

desfăşurării eficiente a sarcinilor politicii regionale. Este nevoie de o structură instituţională cu relaţii verticale, orizontale şi diagonale, care asigură circulaţia resurselor şi proceselor necesare.

Utilizarea echilibrată a potenţialului de resurse şi dezvoltarea socio-economică a sistemului sunt asigurate de interacţiunea dintre totalitatea condiţiilor şi a factorilor, care pot fi grupate în funcţie de caracteristicile calitative în 9 grupuri (fig. 1).

Primul grup include nevoile, interesele şi motivaţiile, care constituie baza impulsurilor, tendinţele şi acţiunile oamenilor care formează dorinţa de a cunoaşte şi înţelege mai profund pe şine şi mediul înconjurător, de a desfăşura activităţile sale în armonie cu alte persoane, societăţi şi cu natura, de a se autoperfecţiona şi a îmbunătăţi condiţiile sale de viaţă.

vertical, horizontal and diagonal braces, which provide movement of resources and processes.

Balanced use of the resource potential and socio-economic development of the system is provided by the interaction between a whole set of conditions and factors that can be grouped in accordance with the qualitative characteristics of the nine groups (Fig. 1).

The first group includes at the needs, interests and motivations that make up the base impulses, desires and actions of the people who form their deep desire to know and understand ourselves and our environment, to carry out its activities in harmony with other people, society and nature, and samousovershenstvovatsya improve the conditions of their life.

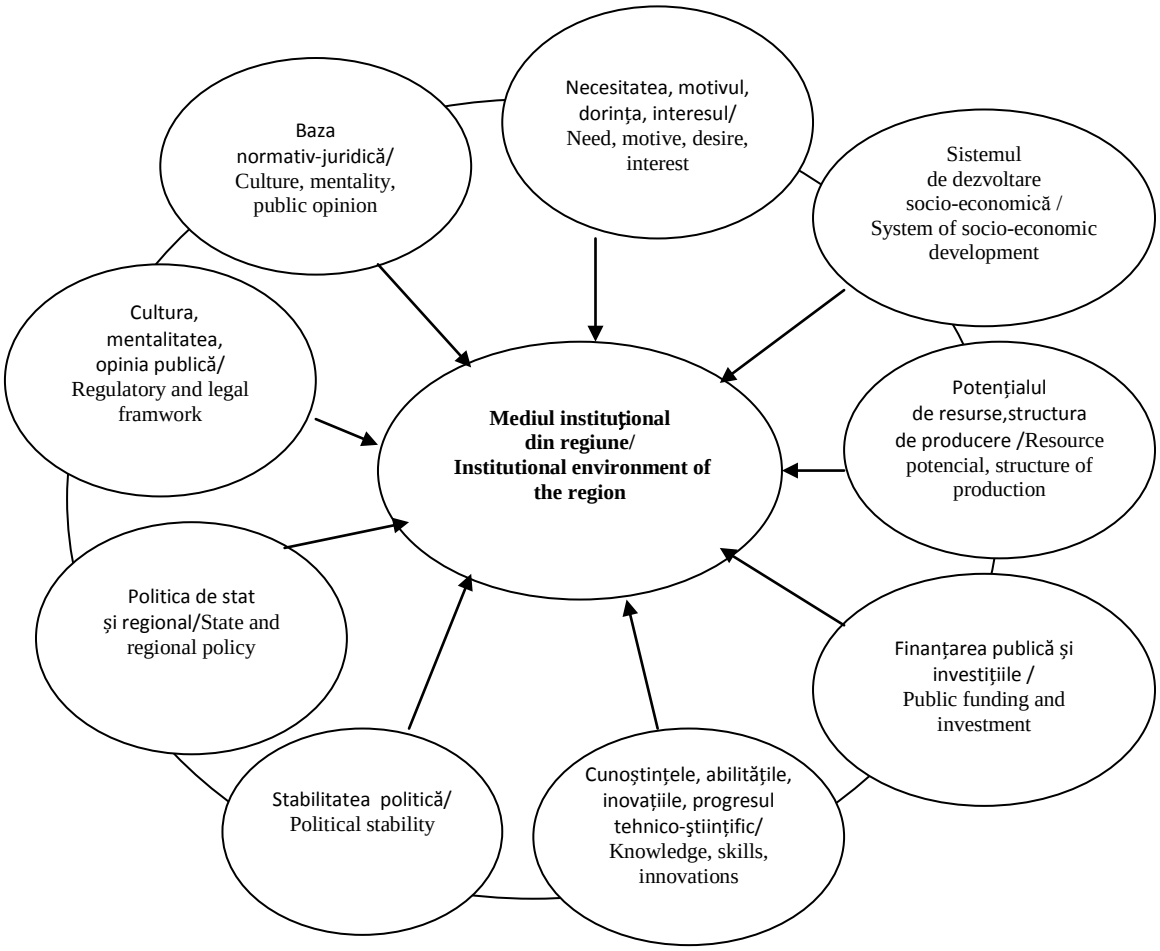

Fig. 1. Factori de asigurare instituţională a regiunii
Fig. 1. Factors institutional provision in the region

Al doilea grup include factorii de origine socio-economică şi condiţiile de funcţionare a instituţiilor de piaţă.

Al treilea grup cuprinde caracteristicile potenţialului de resurse (securitatea regiunii cu resurse naturale, financiare, de muncă etc.) şi a structurii de producere.

Al patrulea grup cuprinde diferenţierea cheltuielilor publice în nevoile de dezvoltare regională şi furnizarea investiţiilor în regiune.

Al cincilea grup este constituit din totalitatea de cunoştinţe, abilităţi, deprinderi şi inovaţii, care apar şi se acumulează în procesul de activitate, de învăţare şi de autoperfecţionare şi reprezintă un mijloc de soluţionare a

The second group includes factors of socio-economic background and conditions for the functioning of market institutions.

The third group includes the host response resource potential (security of the region natural, financial, labor and other resources) and the structure of production.

The fourth group includes the differentiation of public spending on the needs of regional development and revenue investment in the region.

The content of *the fifth group* is a combination of knowledge, skills, innovations that arise and accumulate in the normal course of business, learning and self-improvement,

problemelor de armonizare a interacțiunii „om – societate – natură”.

Al şaselea grup include factorii politici şi condițiile, care creează orientarea comună a acțiunilor la toate nivelurile şi în toate sectoarele societății, organizând activitatea persoanelor pentru a atinge obiectivele semnificative pentru societate şi a sarcinilor şi obiectivelor care formează sistemul, ce au ca scop dezvoltarea durabilă.

Al şaptelea grup conține întregul arsenal de instrumente de management, care asigură planificarea, coordonarea şi monitorizarea în sistemul socio-economic cu scopul de a realiza integrarea internă şi adaptarea la schimbările externe într-un mod mai eficient.

Al optulea grup reprezentă componenta normativ-legală, care constă din totalitatea legilor normative şi restricțiile care formează baza legală a interacțiunilor atât în cadrul sistemului socio-economic, cât şi relația dintre sistemul propriu-zis cu mediul exterior.

Al nouălea grup, ultimul, îmbină factorii de valoare şi culturali şi condițiile de integrare a societății într-o unitate comună pe baza valorilor istorice şi culturale datorate modului de viață şi mentalității.

Aspectul instituțional al dezvoltării echilibrate include o gamă largă de metode, tehnici, reguli, coduri de conduită, mecanisme de implementare, forme de organizare şi de interacțiune, direcțiile de dezvoltare a grupurilor sociale şi a complexelor de producere, care asigură soluționarea problemelor ecologice, economice, sociale, tehnico-ştiințifice în procesul, pe care îl definim drept o dezvoltare stabilă a sistemelor socio-economice.

Mediul instituțional din regiune reprezintă totalitatea instituțiilor formale şi informale care activează în regiune (Fig. 2).

Un sistem instituțional eficient al regiunii este sistemul care asigură creşterea economică. Formarea unui astfel de sistem se bazează pe dezvoltarea tuturor instituțiilor. Schimbările instituționale determină modul în care societatea evoluează în timp, astfel reprezentând cheia pentru înțelegerea schimbărilor istorice. Dependența de traiectoria dezvoltării anterioare apare datorită influenței mecanismelor sprijinului propriu al instituțiilor, care (mecanismele) consolidează direcția de dezvoltare odată selectată.

Printre elementele de sporire a eficienței managementului regional sunt structurile care cuprind diferite instituții: legi, reguli, coduri stabilite de conduită, tipurile de relații şi conexiuni. Drept instituție importantă, specifică managementul regional, este analizat institutul de coordonare a intereselor economice ale diferitor agenți ai pieței. Mediul instituțional, prezentându-se cu rezultatele intelectuale ale activității de reproducere a persoanelor, societății şi a statului, care generează relații respective de tranzacție, în rezultat, influențează costurile de tranzacție ale activității umane. Nivelul înalt al relațiilor umane şi democratice în societate admite prezența relațiilor tranzacționale şi a costurilor dezvoltate, întemeiate şi în conformitate cu legile

În general, sistemul de asigurare instituțională a economiei regionale poate fi reprezentat drept o interacțiune constructivă a două subsisteme al lui: Regulamentul juridic şi instituțional al politicii de dezvoltare regională şi sprijinul

and is a means of solving the problems of harmonization of the interaction of "man – society – nature".

The sixth group includes at political factors and conditions that create a common course of action at all levels and in all sectors of society, organizing the activities of the people to achieve meaningful to society and sistemoobrazovyvayuschih goals and tasks aimed at sustainable development.

The seventh group contains the entire arsenal of management tools that provide planning, coordination and monitoring of the socio-economic system in order to achieve its internal integration and adaptation to external changes the most effective manner.

In the eighth group represented by legal normative component, which consists of a body of laws and restrictions that form the legal basis of interactions within the socio-economic system and the relationship of the system with the environment.

And finally, *the ninth group,* which brings together the value-cultural factors, and the integration of society in terms of holistic unity on the basis of historically and culturally constructed meanings of life and mentality.

The institutional aspect of balanced development includes in a wide range of methods, techniques, rules, codes of conduct, implementation mechanisms, forms of organization and interaction; directions of community groups and industrial complexes that provide a solution to the environmental, economic, social, scientific and technical issues in the process, which is defined by us as a stable development of the socio-economic systems.

Institutional environment of the region is a combination of formal and informal institutions that operate in the region (Fig. 2).

An effective institutional system of the region is a system that ensures economic growth. Formation of such a system is based on the development of institutions, and all. Institutional change will determine how society evolves over time and is thus a key to understanding historical change. Dependence on the trajectory of the previous development is due to the very mechanisms of action to support the institutions that (mechanisms) is fixed once selected direction of development.

One of the elements that increase the efficiency of regional governance, are the structures that span different institutions: laws, rules, certain codes of conduct, the types of relationships and connections. As an important institution, namely the inherent regional management of the institution coordination of economic interests of different market agents. Institutional environment, the result of an intelligent speech reproductive activities of individuals, societies, and states, which generates the appropriate transactional relationships that ultimately affect the transaction costs of human activity. A high level of human and democratic relations in the society admits the presence of developed sound, and is consistent with the laws of transactional relationships and costs.

In general, the institutional system of regional economies can be represented as a constructive interaction of its two sub-systems: Institutional and legal regulation of regional development policy and organizational support of socio-

organizatoric al transformărilor socio-economice, bazate pe utilizarea raţională a potenţialului de resurse.

economic transformation based on the rational use of the resource potential.

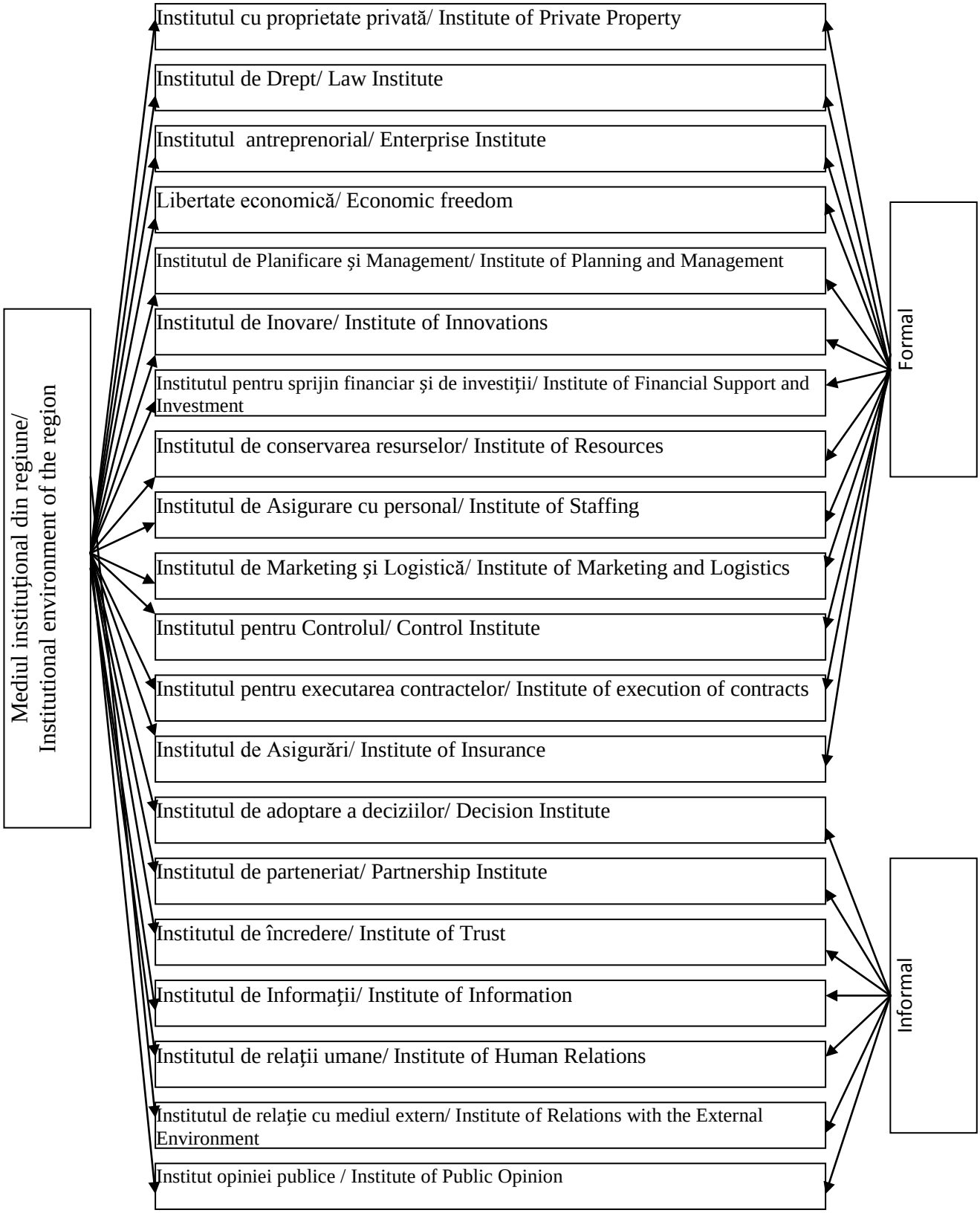

Fig. 2. Elementele mediului instituţional din regiunii
Fig. 2. The elements of the institutional environment of the region

Subsistemul de reglementare instituţional-juridică a politicii de dezvoltare regională trebuie să definească

The subsystem of the institutionally-legal regulation of regional development policy should define the nature of

caracterul reformelor desfăşurate şi să asigure acestora sprijin legislativ. Fără îndoială, autoritățile regionale, pe baza unei analize a activității curente a regiunii, creează cu mult mai uşor sarcinile, soluția cărora va contribui la optimizarea utilizării potențialului de resurse, sporirii competitivității economiei regionale şi majorării nivelului de atractivitate investițională. Sarcinile principale ale reglementării juridice şi instituționale a politicii de dezvoltare regională trebuie să conțină:

1) crearea premiselor instituționale pentru dezvoltarea socio-economică a economiei;

2) asigurarea mobilizării resurselor interne din regiune;

3) dezvoltarea cooperării interregionale;

4) optimizarea utilizării potențialului de resurse din regiune.

Structura instituțională este cea mai importantă componentă a strategiei regionale de dezvoltare socio-economică. De fapt, ea defineşte, în mare parte, rolul şi responsabilitățile diferitelor structuri privind elaborarea şi realizarea strategiei adoptate de dezvoltare. Structura instituțională, la nivel regional, trebuie să corespundă următoarelor criterii: a fi democratică, orientată spre rezultatele dorite; a prevala puterea de influență; a fi simplă de înțeles; a utiliza sistemul de motivații socio-psihologice, a fi adaptabilă; şi a stimula dezvoltarea progresivă. Cerința principală față de instituțiile de mecanism de reglementare a dezvoltării regionale în condițiile independenței economice constă în faptul, că toate elementele constitutive ale mecanismului trebuie să contribuie la formarea sistemului de piață, care asigură creşterea eficienței producției, echilibrarea cererii şi ofertei, îmbunătățirea calității produselor şi a serviciilor [1, p. 196-200].

Sistemul instituțional este sistemul relațiilor contractuale sau structura de management. Acesta reuneşte unitățile economice şi determină modalitățile de interacțiune, adică mediul instituțional. Sistemul mediul instituțional de utilizare a potențialului de resurse din regiune este prezentat în Figura 3.

Deci, mediul instituțional reprezintă un sistem de stimulente pozitive şi negative, ce orientează acțiunile agenților într-o anumită direcție. Acestea sunt „regulile jocului”, conform cărora se realizează activitatea economică a organizației, adică a „jucătorilor”. Deci, instituțiile creează baza managementului de dezvoltare socio-economică a regiunilor şi societății. Mediul instituțional este rezultatul intelectual al procesului activității de reproducere a persoanelor, regiunii, societății şi statului, care formează relații tranzacționale corespunzătoare, ce influențează asupra costurilor de tranzacție ale agenților economici.

În centrul sistemului instituțional al politicii regionale trebuie să fie un anumit organ, unde se iau deciziile cheie de management şi care asigură coordonarea altor instituții în procesul de realizare a politicii regionale.

Mecanismele instituționale de realizare a politicii regionale, la nivel guvernamental, se împart în şase grupe principale:

1) administrare şi gestionare;

2) mijloace de prevenire a amplasării

the reforms and ensure their legislative support. Without a doubt, the regional authorities on the basis of analysis of the current activities of the region more easily form a complex task, the solution of which will contribute to the optimization of resource potential, improve the competitiveness of the regional economy and enhance its attractiveness. Among the main tasks of the Institutional and legal regulation of regional development policy should be:

1) the establishment of the institutional prerequisites for socio-economic development of the economy;

2) ensuring the mobilization of domestic resources in the region;

3) the development of inter-regional cooperation;

4) optimizing the use of the resource potential of the region.

The institutional structure is the most important part of a regional strategy for socio - economic development. In fact, she pretty much defines the role and responsibilities of the various structures in razrabatyvanie and implementation of the adopted strategy. Institutional framework at the regional level, must meet the following criteria: to be democratic, to achieve the desired results, have the power to influence, be simple enough to understand, use a system of socio-psychological motivations, to be adapted, to encourage progressive development. The main requirements that apply to the institutions of the regulatory mechanism of regional development in terms of economic self-reliance, is that all the constituent elements of the mechanism should, together, contribute to the formation of the market system, which ensures the growth of production efficiency, balancing supply and demand, improve the quality of goods and services [1, p. 196-200].

Under the institutional system is a system of contractual relations or management structure. It brings together economic units and determines how they interact, ie the institutional environment. The system of institutional protection of resource potential of the region is shown in Figure 3.

Consequently, institutional environment – a system of positive and negative stimulus agents targeted actions in a certain direction. This is the "rules of the game", which is carried out for economic activity groups, which are "players." Consequently, institutions form the basis of socio-economic development of regions and communities. The institutional environment is the result of an intellectual process of the reproductive activity of people, regions, communities, and nations that form the corresponding transactional relationships that affect the transaction costs of economic agents.

At the heart of the institutional system of regional policy should be located a certain organ, where they take key management decisions that ensure the coordination and other institutions in the implementation of regional policy.

Institutional mechanisms for the implementation of regional policy at the state level are divided into six main groups:

1) The administration and management;

2) deterrence accommodate new businesses in crowded areas;

întreprinderilor noi în regiunile aglomerate;

3) distribuire spațială a activității economice a statului;

4) stimulare financiare a întreprinderilor şi companiilor;

5) crearea infrastructurii fizice;

6) aşa-numitele măsuri "soft" pentru stimularea dezvoltării (crearea unui mediu de afaceri favorabil, sprijinirea rețelei informaționale, activități de consultanță, educație, cercetări ştiinţifice şi elaborări tehnologice).

Modelul instituțional concret, selectat pentru elaborarea şi realizarea politicii regionale depinde de mulți factori. Țările dezvoltate diferă foarte mult din cauza gravității problemelor regionale, a nivelului disparităților regionale şi a nivelului de cultură politică şi relația sa cu „inegalitatea admisibilă” a teritoriilor, precum şi a metodelor de intervenție a statului în procesele regionale.

3) the spatial distribution of economic activities of the state;

4) financial incentives to enterprises and companies;

5) creation of physical infrastructure;

6) the so-called "soft" measures to stimulate development (creating a favorable business environment, supporting information systems, consulting activities, education, scientific research and technological development).

The particular institutional model, which is chosen for the design and implementation of regional policy depends on many factors. Even developed countries are very different and the severity of the regional problems and the level of regional disparities and the level of political culture and its relation to the "allowable inequality" of territories and of the methods of state intervention in regional processes.

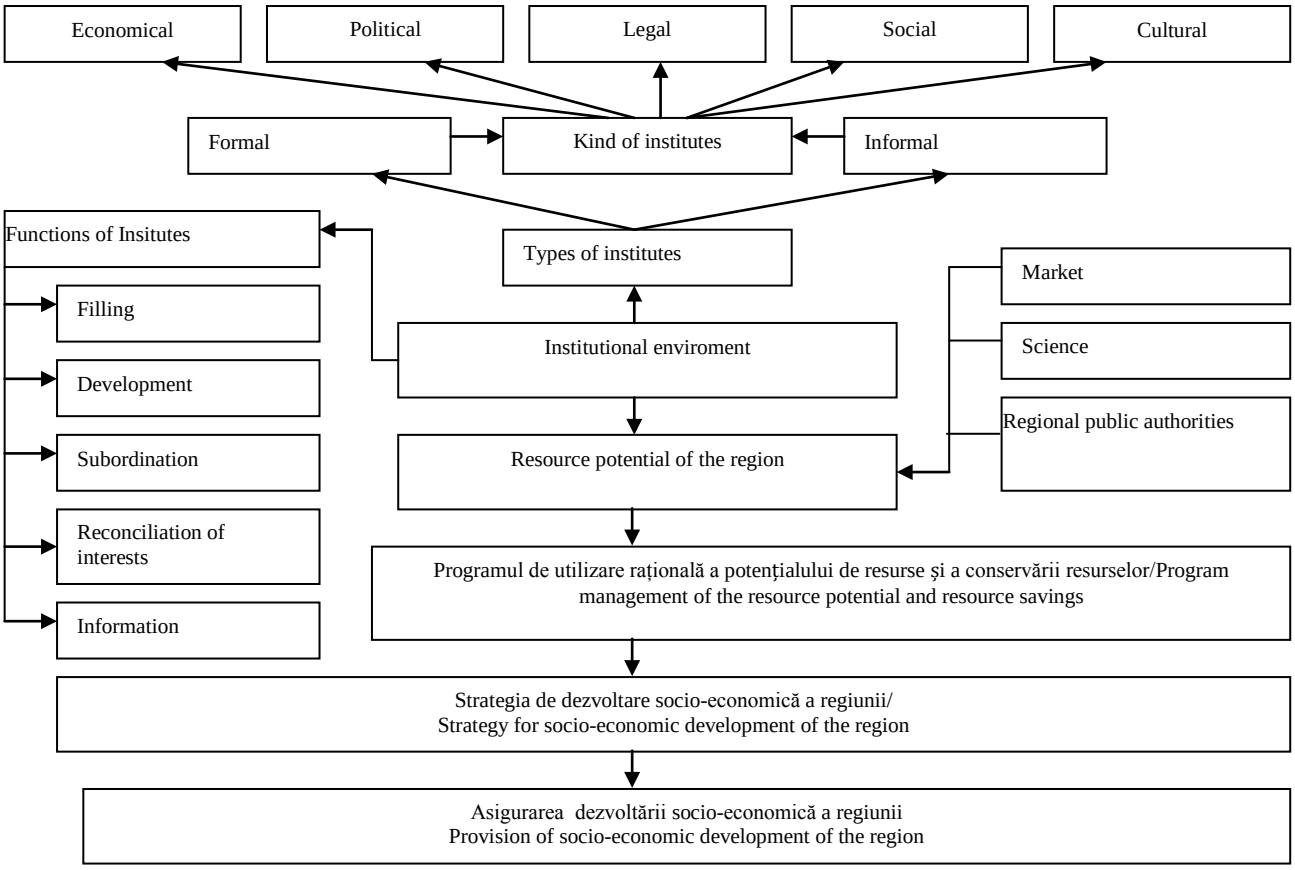

Fig. 3. Sistemul mediului instituțional de utilizare a potențialului de resurse din regiune
Fig. 3. The system of institutional protection of resource potential of the region

Domeniul de competență obligatorie a organelor de management sau autogestionare nu trebuie să includă funcțiile, ce nu îndeplinesc obiectivele managementului regional sau sunt realizate de către subiecți independenți de gestiune a economiei şi care sunt reglementate prin mecanismele de piață.

Despre importanța modificărilor platformelor instituționale şi de drept privind formarea economiei regionale este menționat în Strategia de Dezvoltare Regională de Stat pentru perioada până în 2015, executarea căreia constă în sprijinul de stat pentru realizarea a patru sarcini strategice:

1) sporirea competitivității regiunilor şi consolidarea

The scope of the compulsory jurisdiction of the governing bodies or governments should not include features that do not meet the objectives of regional control or implement them separate business entities and they are regulated by market mechanisms.

The importance of changes in the institutionally-law platforms forming the regional economy is celebrated in the State Regional Development Strategy for the period up to 2015, the implementation of which is to support the implementation of the state's four strategic tasks:

1) improving the competitiveness of regions and strengthening their resource potential;

potențialului de resurse a acestora;

2) asigurarea dezvoltării resurselor umane;

3) dezvoltarea cooperării interregionale;

4) crearea condițiilor instituționale pentru dezvoltarea regională [2].

Pentru realizarea obiectivelor strategice ale Strategiei de Stat este prevăzută utilizarea următoarelor instrumente: încheierea acordurilor privind dezvoltarea regională; elaborarea programelor de depăşire a stării depresive din anumite teritorii, a programelor țintă de stat, a strategiilor regionale de dezvoltare şi a programelor de dezvoltare socio-economice şi culturale [2].

Concluzie. Rezumând cele expuse în articol, vom menționa direcțiile perspective de perfecționare a sprijinului instituțional privind potențialul de resurse al regiunii:

- Crearea cadrului legal pentru utilizarea rațională a potențialului de resurse şi a păstrarea resurselor;
- Concentrarea eforturilor şi resurselor spre realizarea proiectelor socio-economice prioritare;
- Formarea unui mediu atractiv pentru investiții;
- Crearea condițiilor pentru dezvoltarea sistemului de instruire şi perfecționare a cadrelor;
- Furnizarea de informații de utilizare a potențialului de resurse.

Cadrul instituțional al transformării structurale de dezvoltare regională în Ucraina trebuie să prevadă perfecționarea reglementărilor normative şi legale, în special evidența proceselor de regionalizare europeană şi experiența țărilor-membre ale UE, în special în ceea ce priveşte formarea unei unități „opționale” instituționale, a mijloacelor active de atragere a elementelor societății civile în managementul de dezvoltare regională, stimularea cooperării interregionale, activitatea formațiunilor interregionale teritoriale, dezvoltarea relațiilor de cooperare în cadrul sistemului de influență asupra schimbărilor structurale.

Pe de altă parte, sunt actualizate obiectivele de asigurare funcțională privind influența instituțională asupra formării şi utilizării potențialului de resurse din regiune, în special datorită perfecționării programării, planificării strategice, conceptualizării dezvoltării regionale, elaborării mijloace selective de suport pentru regiuni, cu un statut special, teritorii depresive, precum şi a altor formațiuni economice şi teritoriale.

2) ensuring the development of human resources;

3) the development of inter-regional cooperation;

4) creating the institutional conditions for regional development [2].

To implement the strategic tasks of the State strategy made for the use of such tools: the conclusion of agreements on regional development, development of programs to address the depression territories; state programs, regional development policies and programs of socio-economic and cultural development [2].

Conclusion. Summing up the above, you can identify forward-looking ways of improving institutional provision of the resource potential of the region:

- The creation of the legal framework for the management of the resource potential and resursosohraneniya;
- The concentration of efforts and resources on the priority of social and economic projects;
- The formation of an attractive environment for investment;
- Creating conditions for the development of the system of training and retraining;
- Information provision of resource potential.

The institutional framework of the structural transformation of regional development in Ukraine should include the improvement of legal regulation, in particular the accounting processes of the European regionalization and the experience of countries - members of the EU, in particular in relation to the formation of "optional" institutional units, the active means of engaging elements of civil society in the management of regional development, promotion of inter-regional cooperation, inter-territorial units of activity, the development of cooperative ties in the impact on structural changes.

On the other hand, the updated set of functional support of institutional influence on the formation and use of the resource potential of the region, particularly because of the improvement of programming, strategic planning, conceptualization of regional development, the development of selective means of support regions with a special status, depressed areas, and other economic and territorial formations.

Referințe bibliografice/ References:

1. ДОРИНА, Е.Б. Теоретические основы институционализма и социального партнерства, их взаимосвязь с концепциями регионального развития. В: Известия Гомельского государственного университета имени Франциска Скорины. 2009, № 6, сс. 196-200.
2. Постанова про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року: № 1001, 21 липня 2006 [accesat 25 mai 2013]. Disponibil: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1001-2006-%D0%BF%20/print1330502252121901
3. АУЗАНА, А.А. *Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория*. Москва: ИНФРА-М, 2006. 416 с.
4. КЕРЕЦМАН, В. К вопросу создания и функционирования региональных агенств развития в Украине. В: Вестник УАДУ. 2001, № 2, сс. 77-81.
5. НОРТ, Д. *Институты, институционное изменение и функционирование экономики*. Пер. с англ. И. ДЗЮБ. Москва, 2000. 198 с.

Recomandat spre publicare: 10.10.2013

TRECEREA LA MODELUL INOVAŢIONAL DE DEZVOLTARE A ECONOMIEI NAŢIONALE ŞI NECESITATEA SPRIJINULUI FINANCIAR AL ACESTUI PROCES

Victoria GANEA, dr., conf. univ.,
Consiliul Naţional pentru Acreditare şi Atestare

Acest articol are drept scop analiza unor surse evidente de finanţare a dezvoltării inovaţionale. Mobilizarea capitalului pentru susţinerea financiară a dezvoltării modelului inovaţional tradiţional este efectuată din contul statului şi a investitorilor privaţi. Instituţiile ce participă cu capital la finanţarea inovaţiilor sunt fondurile investiţionale şi de pensii, companiile de asigurări, marile companii industriale, băncile comerciale, agenţiile de stat, organizaţiile internaţionale, dar şi investitorii individuali cu capital temporal liber. Structura şi ponderea surselor pentru formarea fondului venture este diferită de la ţară la ţară, şi depinde de aşa factori precum: politica de stat în domeniul ştiinţei şi inovaţiei, reglementarea legislativă, nivelul de dezvoltare a sectorului financiar, aversiune investitorilor faţă de riscurile inovaţionale etc.

Cuvinte cheie: *model inovaţional de dezvoltare, susţinere financiară, inovaţie, ştiinţă, sector bancar, asigurări, Fondul republican venture.*

Introducere. În condiţiile când inovaţia se impune tot mai aprig pe piaţă ca un bun economic, modelul inovaţional de dezvoltare a economiei este un concept relativ nou pentru Republica Moldova. Dezvoltarea bazată pe inovaţie pune accentul pe interacţiunile dintre companiile publice, universităţi private şi agenţiile guvernamentale, care facilitează producerea ştiinţei şi tehnologiei în interiorul graniţelor naţionale. Difuzarea inovaţiei, începând cu anii 1980 ai secolului trecut, a actualizat problema interconexiunii dintre ştiinţă şi tehnologie.

Dezvoltarea inovaţională se bazează pe anumite componente, printre care putem enumera: producerea de cunoştinţe tehnologice prin intermediul indicatorilor de performanţă, cheltuieli pentru cercetare şi dezvoltare, personalul din cercetare şi dezvoltare, numărul de brevete, publicaţiile ştiinţifice etc., fluxuri tehnologice, financiare, umane, politicile tehnologice naţionale, mediul educativ şi centrele de inovare, şi, nu în ultimul rând – producătorii şi utilizatorii de tehnologii. Acest proces asigură integrarea întreprinderilor mici cu capital inovaţional în sectorul real prin susţinerea relaţiilor dintre cercetare şi industrie pe linia difuzării rezultatelor cercetării. În această accepţiune se înscrie, în primul rând, starea macroeconomică a complexului naţional, care poate favoriza difuzarea inovaţiilor: nivelul dezvoltării social-economice, coraportul dintre cerere şi ofertă, stabilitatea şi starea de echilibru a economiei naţionale, gradul de dezvoltare şi interdependenţă dintre sectorul public şi cel privat al economiei etc.

Susţinerea dezvoltării inovaţionale prin implicarea surselor financiare. Cele menţionate au o influenţă directă asupra procesului de dezvoltare a modelului inovaţional în plan naţional. De asemenea, aceasta poate fi influenţată de

TRANSITION TO THE INNOVATIVE MODEL OF DEVELOPMENT IN THE NATIONAL ECONOMY AND THE NEED FOR FINANCIAL SUPPORT OF THIS PROCESS

Victoria GANEA, PhD, Associate Professor,
National Council for Accreditation and Attestation

This article aims to analyze some obvious sources of financing the innovative development. Mobilizing capital for financial support innovative development model is traditionally performed by the state and private investors. Institutions participating in financing the innovation are investment funds and pension funds, insurance companies, major industrial companies, commercial banks, government agencies, international organizations, and individual investors with their own free capital. The structure and share of resources for the venture fund formation varies from country to country and depends on such factors as: state policy on science and innovation, legislative regulation, the level of development of the financial sector, investor aversion to risk innovation etc.

Keywords*: innovative model of development, financial support, innovation, science, banking sector, insurance, the venture Republican Fund.*

JEL Classification: O20, O23, O31, O32, R44, P43, G22

Introduction. In circumstances when innovation enforces increasingly fierce on the market as an economic good, the innovative model of economic development is a relatively new concept for the Republic of Moldova. Development based on innovation focuses on the interactions between public companies, private universities and government agencies that facilitate the production of science and technology within national borders. Diffusion of innovation, starting with the 1980s of the last century, has updated the issue of interconnection between science and technology.

The development of innovation is based on certain components, among which we can mention: the production of technological knowledge through performance indicators, expenditures for research and development, research and development personnel, number of patents, scientific publication, technological flows, financial, human, national technological policies, educational environment and innovation centers, and last but not least - the producers and users of technology. This process ensures the integration of small businesses with investment capital in the real sector by supporting innovation between research and industry on the dissemination line of research results. In this sense is noted, first of all, macroeconomic condition of the national complex, which may favor the diffusion of innovations: the socio-economic development level, the correlation between supply and demand, stability and steady state economy, the development and interdependence of the public and private sectors of the economy, etc.

The support of innovative development involving financial sources. The facts mentioned above have a

aplicarea şi difuzarea în propria economie a noilor tehnologii şi produse brevetate în alte ţări, realizând astfel o eficienţă ridicată a investiţiilor în noi tehnologii. Or, aici apar anumite dificultăţi. Capacitatea inovativă, bazată pe adoptarea de tehnologii din import, impune un intens proces cumulativ de studiere la care ne obligă economia de piaţă cu principiile sale de concurenţă şi competitivitate.

Evident, pentru Republica Moldova construcţia unui model inovaţional, în baza experienţei unei ţări anume, nu pare a fi posibil. Importul acestei instituţii, sub care se înţelege copierea conştientă (nu neapărat exactă), reproducerea normei cunoscute, precum şi a instituţiilor pentru realizarea normelor este imposibil.

Pentru economia naţională este caracteristic faptul că pe fonul transformărilor evidenţiate, în deosebi de anul 2004, cu modificări esenţiale în cadrul legislativ, activităţile legate de transferul tehnologic sunt abia la etapa incipientă a dezvoltării. Totuşi, putem vorbi deja de o serie de instituţii cu o anumită vocaţie în domeniul transferului de tehnologie şi de implementare a invenţiilor. În cazul Republicii Moldova, infrastructura sistemului inovaţional este dezvoltată în special în baza Agenţiei pentru inovare şi transfer tehnologic. Infrastructura inovaţională asigură transmiterea efectivă a rezultatelor investigaţiilor ştiinţifice în procesul de implementare, difuzare şi implementare a tehnologiilor în sectorul real al economiei prin crearea noilor întreprinderi inovaţionale.

Această structură pentru Republica Moldova este relativ nouă, deci nu putem face o analiză detaliată a activităţii, dar se poate remarca că deja au fost făcuţi anumiţi paşi în activitatea de susţinere, dezvoltare şi implementare a rezultatelor ştiinţifice şi inovaţiilor pe piaţă.

Or, dezvoltarea şi susţinerea unui model inovaţional viabil poate avea loc ca urmare a convergenţei şi interacţiunii unei multitudini de factori obiectivi şi subiectivi, care necesită amplificarea a trei condiţii primordiale:

- ✓ baza normativ-juridică, care ar stimula iniţiativa antreprenorială şi dezvoltarea întreprinderilor mici şi mijlocii;
- ✓ cadrul economic favorabil instituţiilor de cercetare tehnologică şi firmelor care implementează rezultatele acestor investigaţii;
- ✓ soluţionarea lipsei de fonduri pentru aplicarea în practică a volumului mare de lucrări de cercetare şi a stocului de invenţii.

Mobilizarea capitalului pentru susţinerea financiară a dezvoltării modelului inovaţional tradiţional este efectuată din contul statului şi a investitorilor privaţi. Instituţiile ce participă cu capital la finanţarea inovaţiilor sunt fondurile investiţionale şi de pensii, companiile de asigurări, marile companii industriale, băncile comerciale, agenţiile de stat, organizaţiile internaţionale, dar şi investitorii individuali cu capital temporal liber. Structura şi ponderea surselor pentru formarea fondului venture este diferită de la ţară la ţară, şi depinde de aşa factori, precum: politica de stat în domeniul ştiinţei şi inovaţiei, reglementarea legislativă, nivelul de dezvoltare a sectorului financiar, aversiune investitorilor faţă de riscurile inovaţionale, nivelul de dezvoltare a sectorului C&D ş.a. Totodată, această structură diferă în funcţie de

direct influence on the development process of the national innovation model. Also, it may be influenced by its economy and dissemination of new technologies and products patented in other countries, thus achieving high efficiency of investments in new technologies. However, there appear some difficulties. The innovative capacity, based on the adoption of imported technology requires an intense process of cumulative studying forced by market economy forces with its principles of competition and competitiveness.

Obviously, for Moldova the construction of an innovative model, based on experience in a given country, it does not seem possible. The import of this institution, which means consciously copying (not necessarily exactly), reproduction of the known norm and of the institutions to achieve impossible standards.

For the national economy is characteristic the fact that on the background of highlighted changes, particularly in 2004, with significant changes in the legal framework, technological transfer activities are only at the initial stage of development. However, we can already speak of a number of institutions with a particular vocation in technology transfers and in the implementation of inventions. In Moldova's case, the infrastructure of the innovative system is particularly developed based on the Agency for Innovation and Transfer of Technology. The innovation infrastructure provides actual transmission of the results of scientific investigations in the implementation, dissemination and implementation process of technologies in the real sector through the creation of innovative new businesses.

This structure is relatively new for Moldova, so we cannot make a detailed analysis of the activity, but you can see that some steps have already been taken in the work of support, development and implementation of scientific results and innovations on the market.

However, the development and sustainability of a viable innovation model can occur as a result of convergence and interaction of a variety of objective and subjective factors that require amplification of three prerequisites:

- ✓ a normative-legal basis that would stimulate entrepreneurship initiative and SME development;
- ✓ the favorable economic framework for research institutions and technological companies implementing the results of these investigations;
- ✓ a solution for the lack of funds for the practical application of the large volume of research papers and stock inventions.

Mobilizing capital in order to support financially the development of the innovative model is traditionally performed by the state and private investors. Institutions participating in the financing of innovation are investment and pension funds, insurance companies, major industrial companies, commercial banks, government agencies, international organizations, and individual investors with their own free capital. The structure and share of resources for venture fund formation varies from country to country and depends on such factors as: state policy on science and innovation, legislative regulation, the level of development

etapa de realizare a proiectului inovaţional.

Identificarea surselor de finanţare a inovaţiilor – o problemă specifică fiecărui stat şi mai important este funcţionalitatea mecanismului de finanţare, astfel teoria şi practica în domeniu conturează stimularea directă şi indirectă a dezvoltării ascendente a sistemului inovaţional.

Stimularea directă se referă la mijloacele financiare alocate din bugetul public destinate capitalului de risc, alocarea terenurilor, clădirilor şi infrastructurii necesare pentru funcţionarea fondului venture. *Stimulentele indirecte* sunt înlesnirile acordate investitorilor inovaţionali instituţionali, dar şi celor particulari. Aceste stimulente îmbracă forma unor reduceri de taxe la impozitul pe profit primit din activităţi inovaţionale (în toate ţările SUA, Japonia, China, ţările UE), vacanţe fiscale, taxe vamale reduse pentru export de produse inovaţionale etc.

În Republica Moldova, susţinerea financiară a activităţii inovaţionale, la fel, poate fi efectuată prin instrumente directe şi indirecte. Stabilirea unei politici consecvente şi clare în susţinerea inovaţiilor, crearea fondului venture şi a infrastructurii necesare pentru funcţionalitatea acestuia, încurajarea capitalului venture prin determinarea unor instrumente eficiente de susţinere şi promovare, atragerea capitalului străin în acest fond – acestea ar fi câteva masuri importante necesare de implementat.

Una din sursele cu care poate contribui statul la susţinerea şi dezvoltarea modelului inovaţional economic sunt resursele bugetului public, acesta sunt alocaţiile bugetului de stat şi ale bugetelor locale (unităţilor administrativ teritoriale). Cota bugetului public este diferit de la ţară la ţară şi prevede stimularea directă şi indirectă destinată inovaţiilor. Practica mondială atestă o tendinţă unică şi anume la etapa iniţială de creare a capitalului venture, banii publici au participat în fondurile de risc în proporţii considerabile (de la 35 până la 60%), după care, pe parcurs, proporţia se reduce până la 5-15%.

Bugetului public naţional din RM are capacitatea de a constitui rezerve destinate fondului venture şi este necesar de a identifica mecanismul care ar contribui la formarea lui. În acest scop, considerăm că poate fi revizuită activitatea Agenţiei pentru Inovare şi Transfer Tehnologic (AITT) în sarcina căreia este atragerea şi evaluarea proiectelor inovaţionale şi de transfer tehnologic, identificarea proiectelor viabile şi avantajoase, monitorizarea realizării acestor proiecte, dar şi oferirea serviciilor de intermediere dintre sfera C&D şi business. Finanţarea AITT are la bază un mecanism clasic aplicat şi de alte ţări – finanţarea iniţială se face de către stat, iar la selectarea proiectelor unul din criteriu de bază constituie cofinanţarea care trebuie să vină din partea businessului. Astfel, promovarea inovaţiilor este eficientă, iar selecţia proiectelor avantajoase o stabilesc şi cei cointeresaţi în produsele inovaţionale – oamenii de afaceri.

Altă oportunitate pentru dezvoltarea economică pe calea inovaţională constă în implicarea capitalului bancar în fondurile venture, practică aplicată în multe ţări dezvoltate. În unele ţări europene contribuţia băncilor comerciale şi de cliring în structura capitalului venture este esenţială. În Germania, de exemplu, băncilor le revine peste 50 la sută din capitalul venture, însă pentru reducerea riscului acestea

of the financial sector, risk in innovative investments, the development of the R&D sector etc. However, this structure differs depending on the stage of the innovative project.

The identification of the funding sources for innovations – a specific issues for each state and most important is the functionality of the funding mechanism, so the theory and practice in the field outlines the direct and indirect stimulation of the fast development of the innovative system.

Direct incentives refer to the financial resources from the public budget for venture capital, the allocation of land, buildings and infrastructure necessary for the operation of the venture fund. *Indirect incentives* are facilities for institutional innovative investors, offered for the private investors as well. These incentives take the form of rebates for taxes received for the profit from innovation activities (in all countries U.S., Japan, China, EU countries), tax holidays, reduced custom taxes for export of innovative products etc.

In Moldova, the financial support of innovative activity can be done by direct and indirect instruments. Establishment of a clear and consistent policy in support of innovation, creating the venture fund and the infrastructure necessary for its functionality, encouraging venture capital by determining effective tools to support and promote, attract foreign capital in the fund – these are some important steps necessary to implement.

One of the sources that the state can help with to support and develop the innovative economic model is public budget resources, which are allocations of the state budget and local budgets (administrative units). The share of the public budget is different from country to country and provides direct and indirect stimulation intended for innovations. World practice shows a unique trend that is at the initial stage of creating venture capital, public money into hedge funds participated in significant proportions (from 35 to 60%), after which, over time, the proportion is reduced to 5-15%.

The public national budget of RM has the ability to reserve resources for a venture fund and is required to identify the mechanism that contributes to its formation. To this end, we believe that the work of the Agency of Innovation and Transfer of Technology (AITT) can be reviewed, in which the task is to attract and evaluate the innovative projects and technological transfer, to identify viable and profitable projects, monitoring the implementation of these projects and providing mediation services between the R&D field and business. AITT funding is based on a classical mechanism applied by other countries - initial funding is made by the state, and the selection of projects is one of the basic criteria that must come from business. Thus, the promotion of innovation is effective, and the selection of beneficial projects is chosen by those interested in innovative products – business people.

Another opportunity for economic development on an innovation path lies in the involvement of bank capital venture funds, a common practice in many developed countries. In some European countries the contribution of

se implică în finanțare la etape mai avansate de realizare a proiectelor. Spre deosebire de acestea, în SUA, băncile se implică în finanțarea de risc la etapele timpurii, astfel se diversifică riscurile prin aplicarea la o diversitate mai mare de proiecte, pe parcurs fiind excluse proiectele neatractive, iar comercializarea la rate sporite de rentabilitate a proiectelor rămase acoperă costurile investiționale efectuate.

Politica de creditare stabilită de băncile comerciale limitează accesul agenților economici la credite şi face această tranzacție costisitoare pentru ultimii. Totodată, sistemul bancar are un aport redus şi este neatractiv pentru economia reală, acesta se caracterizează prin următoarele aspecte:

- concentrarea mărită (un număr foarte mare de bănci pe un teritoriu mic);
- concurența neproductivă;
- servicii prestate limitate (veniturile băncilor se formează mai mult din serviciile de transfer decât serviciile de creditare).

Analiza dinamicii indicatorilor de bază ale sistemului bancar al RM, pe parcursul anilor 2008-2011, scoate în evidență dezvoltarea semnificativă a acestuia pe parcursul ultimilor ani. Prin urmare, activele totale ale sistemului bancar sunt în creştere continuă. Astfel, pe parcursul anilor 2009-2011, creşterea anuală a activelor în sistemul bancar a constituit 2%, 6% şi 13 la sută, respectiv. Ponderea creditelor în total active, pe parcursul acestei perioade, reprezintă 60%, 51%, 55% şi respectiv 58 la sută. Observăm o diminuare a creditelor în anul 2009 ca rezultat al instabilității financiare, după care se remarcă o revenire grabnică a situației favorabile ca urmare a creşterii creditelor în anul 2010 şi 2011 [1].

Actualmente, în sistemului bancar al RM s-a creat o situație favorabilă, fapt demonstrat de rezultate pozitive şi o consolidare continuă. Astfel, indicatorii de capitalizare şi de expunere la risc se încadrează în cerințele minime stabilite de BNM, contribuind la sporirea încrederii deponenților în sectorul bancar, fapt ce poate fi demonstrat prin creşterea volumului depozitelor pe parcursul perioadei analizate. La fel, activitatea de creditare este în expansiune, iar calitatea creditelor manifestă o tendință de îmbunătățire, ceea ce, la rândul său, atestă un management îmbunătățit al riscurilor etc. În acelaşi timp, pe parcursul anilor 2009-2013, s-a înregistrat o creştere în astfel de indicatori, cum sunt: rentabilitatea activelor, rentabilitatea capitalului şi marja netă a dobânzilor, care denotă abilitatea băncilor de a genera profituri.

Altă oportunitate favorabilă pentru susținerea şi dezvoltarea activității inovaționale în republică o pot constitui companiile de asigurări din Republica Moldova, fiind cele care dețin capacități pentru a investi în afaceri venture. În vederea stabilirii, care ar fi posibilele rezerve investiționale, s-a realizat un studiu al acestui segment financiar. Dimensiunea unei piețe de asigurări, în parametri cantitativi, se determină prin densitatea asigurărilor, care se determină prin raportarea volumului de prime subscrise brute la numărul de populație şi gradul de penetrare a asigurărilor în PIB, care se calculează prin raportarea volumului de prime subscrise brute la valoarea PIB.

În altă ordine de idei, subliniem că Țările dezvoltate

the clearing banks and venture capital structure is essential. In Germany, for example, in banks lies more than 50 percent of venture capital, but to reduce the risk these get involved in financing in later stages of the development of a project. In contrast, U.S. banks get involved in financing in the early stages, and thus diversifying the risks by applying a diversity of projects, ongoing projects being excluded if are considered unattractive and marketing at higher return rates of the remaining projects covers the investment costs incurred.

The credit policy established by commercial banks limits access to credits for economic agents, making this transaction costly for the past few years. However, the banking system has a low and unattractive role for the real economy, and it is characterized by the following aspects:

- increased concentration (a large number of banks on a small territory);
- unproductive competition;
- limited provided services (bank income forms more from transfer services than credit services).

The analysis of the basic indicators dynamics of the banking system of the Moldova, during the years 2008-2011, highlights its significant development over recent years. Therefore, the total assets of the banking system are growing. Thus, during the years 2009-2011, the annual growth in banking assets amounted 2%, 6% and 13 percent, respectively. The share of loans in total assets during this period is 60%, 51 %, 55% and 58 percent. We observe a decrease in loans in 2009 as a result of the financial instability, after which there is a favorable situation due to the speedy recovery following credit growth in 2010 and 2011 [1].

Currently, the banking system of the country has created a favorable situation, as demonstrated by positive results and further consolidation. The indicators for capitalization and exposure fall within the minimum requirements set by BNM, thus increasing the confidence of depositors in banking, which can be demonstrated by the increase in deposits during the same time period. Similarly, lending is expanding, and a tendency for the improvement of credit quality, which, in turn, shows improved risk management etc. Meanwhile, during the years 2009-2013, there was an increase in these indicators, such as return on assets, return on equity and net interest margin, which shows the ability of banks to generate profits.

Another favorable opportunity to support the development of innovative activity in the country can be the insurance companies in Moldova, being the ones holding the capacity to invest in business ventures. To determine which would be the possible investment reserves, was made a study of the financial segment. The size of the insurance market, in quantitative parameters, is determined by the insurance density, which is determined by dividing the volume of gross written premiums to the population number and the level of penetration of the insurance in the GDP, which is calculated by dividing the volume of gross written premiums to the GDP value.

In other news, we point out that the developed countries rely not only on internal (domestic assets).

mizează nu doar pe investiţiile interne (imobilizate pe piaţa internă). Mobilizarea mijloacelor de la investitorii străini şi a celor atrase prin programe şi proiecte este o modalitate aplicată de toate ţările. În acest scop, sunt create baze informaţionale privind potenţialul inovaţional existent, sunt promovate produsele şi ideile la diferite nivele. Orizont 2020 este instrumentul financiar de implementare şi a iniţiativelor inovaţionale, ideilor originale care se încadrează sub forma unor proiecte concrete în Strategia Europa 2020. Aceasta are drept scop securizarea competitivităţii globale a Europei. Programul va începe în 2014 şi va dura până în 2020 cu un buget de 80 de mil euro.

Potenţialii investitori străini pot fi atraşi cu ajutorul statului şi prin intermediul sectorului privat. Investitorii străini, ca regulă, dezvoltă colaborarea cu partenerii pe care au încredere şi îşi asumă noi riscuri investiţionale, chiar mai majore, dacă cunosc clar actorii şi regulile businessului. Implicarea investitorilor străini în fondurile de capital venture conturează caracterul atractiv şi avantajos al acestuia.

Concluzii. În acest scop, considerăm oportună crearea Fondului republican venture, care se presupune a fi fondat de către fondatorii privaţi. În afară de aceasta, în ţară este necesar de fondat 10-15 fonduri venture locale, care vor intra în sistemul fondului republican. Statul poate, de asemenea, contribui la acest fond prin finanţarea proiectelor de inovare, acordând acestora resurse financiare (din resursele granturilor străine sau creditelor concesionale) cu condiţia returnării, pe termen nu mai mic de 10-15 ani. Aceste resurse se vor utiliza pentru finanţarea tuturor etapelor: selectarea, expertiza ideilor inovaţionale, formarea, dezvoltarea şi finalizarea proiectelor.

Concomitent, este necesar de a crea sistemul selectării ideilor inovaţionale. În acest scop, se propune crearea unei companii private de selectare a ideilor şi invenţiilor. Compania trebuie să fie finanţată din resursele fondului venture. Compania va forma o echipă de experţi – consultanţi în toate raioanele ţării pentru selectarea şi aprecierea ideilor inovaţionale. În afară de aceasta, va fi formată o echipă de experţi-consultanţi pe lângă instituţiile ştiinţifice, tehnice şi agricole.

În scopul elaborării proiectelor de inovare, pe lângă fondul republican, propunem crearea unei companii private care se va ocupa cu consultingul inovaţional. În sarcinile companiei intră acordarea asistenţei celor care au trecut expertiza business-ideilor în elaborarea planului de afaceri. După pregătirea planului de afaceri, se presupune efectuarea următoarei etape de expertiză de către specialiştii fondului republican, care iau decizia privind finanţarea ulterioară a acestuia. După acceptarea proiectului şi luarea deciziei de finanţare a start-up urmează etapa realizării proiectelor. În scopul accelerării dezvoltării start-up, pe lângă fondurile venture se fondează, împreună cu uniunile antreprenoriale, aşa-numitele companii – acceleratoare, care vor ajuta companiei start-up să se dezvolte rapid şi cu succes. Dacă autorii proiectului nu posedă propria cotă de co-finanţare, în acest caz pot fi atraşi business-angels.

Procedurile sus menţionate au fost descrise în contextul elaborării unui set de acte normative, inclusiv şi proiectul de Lege cu privire la finanţarea venture (de risc) a activităţii

Mobilizing funds from foreign investors and those attracted by programs and projects is one method applied by all countries. For this purpose, information bases are create on existing innovative potential and are promoted products and ideas at different levels. Horizon 2020 is the financial instrument of implementing innovative initiatives, original ideas which fall in the form of concrete projects in Europe 2020. It aims to securing Europe's global competitiveness. The program will begin in 2014 and will last until 2020 with a budget of 80 million euros.

Potential foreign investors can be attracted with the help of the state and by the private sector. Foreign investors, as a rule, develop collaboration with partners that trust and assume new risks for investment, even major ones if the actors and business rules clearly known. The involvement of foreign investors in venture capital funds and great outlines of its attractiveness and advantages.

Conclusions. With this goal, we consider appropriate to create the republican venture fund, which is supposed to be founded by private founders. In addition, it is necessary to establish about 10-15 local venture funds in the country that will enter the Republican Fund. The state may also contribute to this fund by funding innovative projects, with their financial resources (the resources of foreign grants and concessional loans) provided the return term are not less than 10-15 years. These resources will be used to finance all stages: selection, innovative ideas expertise, training, development and completion of projects.

Simultaneously, it is necessary to create an innovative ideas selection system. To this end, it is suggested the establishment of a private company for selection of ideas and inventions. The company must be financed from the resources of the venture fund. The company will form a team of experts – consultants in all districts of the country for the selection and assessment of innovative ideas. In addition, will be formed a team of experts, consultants of the scientific, technical and agricultural institutions.

In order to develop innovation projects, in addition to the Republican fund, we propose the creation of a private company that will deal with innovation consulting. The company tasks shall provide assistance to those who have passed expertise in business ideas when developing a business plan. After preparing the business plan, the next step involves making expertise by the Republican Fund, taking its decision on further funding. Upon acceptance of the project and the funding of the start-up, the next stage is project implementation. In order to accelerate the development of start-up, in addition to funds, are founded venture companies with entrepreneurial unions, so-called companies – accelerators that will help a start-up company develop rapidly and successfully. If the drafters did not have its share of co-financing, in this case can be attracted business-angels.

The aforementioned procedures have been described in the context of a set of acts, including the draft law on venture financing (involves risk) of the innovative activity currently supported by the Academy of Sciences

inovaționale, actualmente acceptate de Academia de Ştiințe a Moldovei şi Ministerul Economiei spre implementare, fapt ce ar contribui la crearea mecanismelor şi structurilor de finanțare venture în republică [2].

Pentru Republica Moldova implementarea unui modelul inovațional ar fi o oportunitate de dezvoltare ascendentă. Însă, trebuie să luăm în considerație faptul că republica continuă să-şi mențină economia pe baza agriculturii, fără a se observa o creştere industrială semnificativă, deşi, în ultimii ani, importul de produse agricole a depăşit exportul acestora, iar procesul de formare a unei economii inovaționale are un ritm foarte lent.

Favorizarea investițiilor în activitatea inovațională şi susținerea din partea statului, mai ales din punct de vedere legislativ, constituie o pârghie importantă în ceea ce priveşte creşterea economică în baza dezvoltării activității de cercetare-dezvoltare-inovare şi, în acest context, este primordial să se treacă de la declarații la formarea şi implementarea reală a modelului inovațional de dezvoltare.

and Ministry of Economy for implementation, which would contribute to the creation of venture financing mechanisms and venture funding structures in the country [2].

For Moldova implementing of an innovative model would be an opportunity to develop upward. However, we must take into consideration the fact that the republic continues to maintain an economy based on agriculture without noticing a significant industrial growth, although in recent years, imports of agricultural products exceeded their export and the process of forming an innovation economy has a very slow pace.

Encouraging investments in innovation activities and the support from the state, especially in terms of legislation, are an important lever in terms of economic growth based on the development of research, development and innovation, and in this context it is crucial to move from statements to actual implementation of the innovative model of the development.

Referințe bibliografice/ References:

1. BANCA NAȚIONALĂ A MOLDOVEI. Rapoarte financiare pe sistemul bancar al RM [accesat 2 iunie 2013]. Disponibil: http://bnm.md/md/bank_system_capital
2. GANEA, V., ILIADI, Gh., BUCATÂNSCHI, A. Finanțarea venture a activității inovaționale: reglementări juridice. In: Akademos. 2011, nr. 4 (23), pp. 17-21. *ISSN 1857-0461*.

Recomandat spre publicare: 20.11.2013

STRATEGIILE DE DEZVOLTARE ECONOMICĂ A ŢĂRILOR INDUSTRIAL PUTERNIC DEZVOLTATE

Sebastian ŞERBĂNESCU, manager, Braşov, România
Silvestru MAXIMILIAN, dr.hab., prof. univ., ULIM
Alexandru GRIBINCEA, dr.hab., prof.univ., ULIM
Corina GRIBINCEA, drd., cercet. şt., INCE

G7 sau G-7 este un grup format din miniştrii de finanţe din şapte ţări dezvoltate: SUA, Japonia, Franţa, Germania, Italia, Marea Britanie şi Canada. Ţările respective au fost selectate în funcţie de mărimea venitului lor net naţional, fiind cele şapte state dezvoltate bogate pe Pamânt după produsul net naţional, precum este descris în Credit Suisse Global Wealth Report. G7 reprezintă mai mult decât 63% din bogăţia globală netă (241 trilioane USD), în conformitate cu Credit Suisse Global Wealth Report (oct. 2013). Ultima reuniune a G7 a avut loc în mai 2013, în Aylesbury în Regatul Unit. Alte reuniuni ale G7 sunt deja planificate.

G7 a început în 1975 ca grup, format din şase ţări: Franţa, Germania de Vest, Italia, Japonia, Marea Britanie şi Statele Unite ale Americii. Canada, a devenit al şaptelea membru în anul următor. Organizaţia a fost înfiinţată pentru a facilita iniţiativele împărtăşite de membrii, caurmare prăbuşirii ratei de schimb, prima criza petrolieră şi a recesiunii cauzate de aceste evenimente. Împreună, naţiunile G7 au cuprins 50,4% din PIB-ul nominal global şi 39,3% din PIB-ul mondial (PPP). Acest grup se întruneşte de mai multe ori pe an pentru a discuta şi coordona politicile economice. Munca lor este susţinută prin întâlniri periodice, dispute financiare G7.

G7 s-au întrunit la Washington, DC, de două ori în 2008 şi în februarie 2009, la Roma, pentru a discuta despre criza financiară globală din 2007-2010. Grupul miniştrilor de finanţe a promis să ia "toate măsurile necesare" pentru a stopa criza. Deşi membri G-7 reprezintă împreună mai mult de jumătate din PIB-ul mondial, criticii susţin că grupul şi-a pierdut relevanţa, deoarece nu include cele mai mari economii emergente din lume, cum ar fi: Brazilia, China şi India. G-7 s-a extins în 1998, când Rusia a aderat la G7, formând G-8.

Cuvinte cheie: *comunicare, coordonare, ţări dezvoltate, industrializate, măsuri de redresare.*

ECONOMIC DEVELOPMENT STRATEGIES OF THE HIGHLY DEVELOPED INDUSTRIAL COUNTRIES

Sebastian SERBANESCU, Manager, Brasov, Romania
Silvestru Maximilian, PhD, Professor, ULIM
Alexandru GRIBINCEA, PhD, Professor, ULIM
Corina GRIBINCEA, PhD Student, NIER

The G7 or G-7 is a group consisting of the finance ministers of seven developed nations: the U.S., Japan, France, Germany, Italy, U.K. and Canada. They have been listed by the size of their national net wealth. They are the seven wealthiest developed nations on Earth by national net wealth as described in the Credit Suisse Global Wealth Report October 2013 below cited. The G7 represents more than the 63% of the net global wealth ($241 trillions) according to Credit Suisse Global Wealth Report October 2013. The last meeting of the G7 took place in May 2013 in Aylesbury in the United Kingdom. Other meetings of the G7 are already planned.

The G7 began in 1975 as the Group of Six, consisting of the countries France, West Germany, Italy, Japan, the United Kingdom and the United States, before Canada became the seventh member the following year. The organization was founded to facilitate shared initiatives by the members in response to the collapse of the exchange rate, the First Oil Crisis and the recession which followed from these events. Collectively, the G7 nations comprised 50.4% of global nominal GDP and 39.3% of global GDP (PPP). This group meets several times a year to discuss economic policies. Their work is supported by regular, functional meetings of officials, including the G7 finance disputes.

The G7 met in Washington, D.C., twice in 2008 and in February 2009, in Rome, to discuss the global financial crisis of 2007-2010. The group of finance ministers has pledged to take "all necessary steps" to stem the crisis

Although the G-7 members together constitute over half of the global GDP, critics contend that the group has lost its relevance since it does not include the world's largest emerging economies such as Brazil, China and India. The G-7 did expand in 1998 when Russia joined to make it the G-8.

Keywords: *communication, coordination, developed, industrialized countries, measures of recovery.*

JEL Classification: F00, F02, F13, F50, E20

Introducere. Relaţiile economice internaţionale sunt eficiente în condiţiile, când economiile ţărilor-partenere sunt ocolite de către crizele economice, financiare globale. Apariţia crizei financiare, de exemplu în SUA, e firesc să genereze în lanţ crize în toate ţările cu care SUA întreţine REI. Fiecare partener economic din REI poate deveni „sursă” de iniţiere a unei crize economice mondiale. Situaţiile potenţiale de criză sunt inevitabile, fiindcă REI sunt direcţionate în exclusivitate la soluţionarea unor probleme tehnologice, tehnice, de schimburi de mărfuri, utilaje, servicii, de concentrare a eforturilor ştiinţifice pentru soluţionarea unei megaprobleme, ca cea a nanotehnologiilor, de exemplu, sau a nanomaterialelor. REI categoric nu includ, nu permit

Introduction. International economic relations are effective in conditions when the economies of the partner countries are bypassed by the economic and financial global crisis. Financial crisis, for example in the U.S., is natural to generate chain crises in all countries with which the U.S. maintains IER. Each economic partner from IER may become „a source" to initiate a global economic crisis. Potential crises situations are inevitable, because IER are directed exclusively to solving technological problems, technical exchanges of goods, equipment, services, concentration of scientific efforts to solve a mega problem, like that of nanotechnology, for example, or nanomaterials. IER do not include and do

coordonarea activităţilor economice din ţările respective; nu presupun crearea unei structuri supranaţionale pe un şir de activităţi de importanţă mondială. Politicile economice naţionale, de regulă, sunt diferite, subiecţii economici în diferite ţări se bucură de favoruri şi libertăţi diferite. La toate acestea se mai adaugă: ideologii economice, metodologii de calcul, politici pe termen scurt, pe termen lung etc. În toată multitudinea aceasta de probleme apare întrebarea: care trebuie să fie eforturile comune ale tuturor ţărilor pentru ocolirea sau excluderea crizelor economice mondiale?

Conţinutul de bază. În multe situaţii, eşecurile economice sunt consecinţe ale nivelului redus de profesionalism, ale prezenţei corupţiei, ale unor interese meschine din partea guvernatorilor şi în care „vina” o poartă *CRIZA*, care s-a transformat într-un „ţap ispăşitor”; în alte cazuri, unele ţări pretind nejustificat la calităţi de „lider” economic (de exemplu Rusia) şi prin hiperbolizarea unor situaţii deficitare ordinare, doresc să compromită în opinia publică ţările dezvoltate (SUA, UE; Japonia, Canada), sunt aduse „argumente” în favoarea unor ţări cu un nivel tehnico-ştiinţific, tehnologic redus (China, India, Brazilia). La toate aceste eforturi contradictorii, care constituie un sistem de activităţi economice, politice, strategice incompatibile se mai adaugă „efortul” sistemelor bancar, financiar. Sistemul bancar este mult prea imperfect, coruptibil, generator de crize financiare, de creşterea bulelor financiare etc., dar sistemul bancar mondial este funcţional, descurcăreţ şi datorită acestui fapt extrage profituri din orice criză mondială. Băncile, prin intermediul propriilor structuri ştiinţifice, explică apariţia sau continuarea crizelor economice mondiale prin pierderea de încredere interstatală, prin reducerea datoriilor de stat. Chipurile, noi, băncile, vă putem acorda credite, iar voi, ţările – dezvoltaţi economiile.

În ţările-membre ale Organizaţiei pentru Cooperare şi Dezvoltare Economică (34 de ţări) numărul şomerilor va constitui în anul 2014 cca 48 de mil. de persoane. Numărul şomerilor este în descreştere în SUA şi Germania şi aceasta în condiţiile când SUA îşi reduce bugetul apărării, în condiţiile disponibilizării a 20% din numărul angajaţilor Pentagonului. Cercetările şi succesele ştiinţifice din ţările dezvoltate (SUA, Germania, Franţa, Marea Britanie) sunt imposibile şi inaccesibile pentru ţările cu un nivel relativ înalt al PIB ca Brazilia, Rusia, India, China. Ţările industrial puternic dezvoltate pot coopera pentru soluţionarea unor probleme. Ofertele unor componente necesare pentru asamblarea tehnologiilor eficiente nu pot fi solicitate de ţările aflate în curs de dezvoltare, inclusiv de ţările din BRICS. Strategiile economice pentru perioadele de lungă durată sunt adoptate de către fiecare ţară pornind de la asigurarea competitivităţii propriilor produse. Ţările aflate în curs de dezvoltare riscă pentru totdeauna să se afle în acest „curs”. Nici o ţară nu va face investiţii în ştiinţele fundamentale, aplicative, ca apoi produsele acestora să fie puse la dispoziţia Chinei, Indiei, Braziliei, Rusiei, Africii de Sud.

Către anul 2050 un şir de ţări exportatoare de materii prime, resurse energetice, cu un potenţial tehnologic redus se văd *LIDERI-ECONOMICI* (China, India), iar altele, actualmente ţări industrial puternic dezvoltate (SUA, Japonia, Germania, Marea Britanie) vor ocupa respectiv locurile 3; 5; 9; 10 (Tabelul 1). O astfel de prognoză,

not allow coordination of economic activities from those countries; do not involve the creation of a supranational structure on a range of activities of global importance. National economic policies usually are different; business entities in different countries enjoy various freedoms and favors. To this there are added: economic ideology, methodology of calculation, short and long term policy, etc. In all this multitude of problems arises the question which must be joint efforts of all countries to bypass or exclude the global economic crisis?

The basic content. In many cases, economic failures are the result of the low level of professionalism, the presence of corruption, the petty interests of the Governors and the "BLAME" that crisis is wearing, that turned into a "scapegoat"; in other cases, some countries claim unjustified the title of the „leader” in economy (eg Russia) and the exaggeration of ordinary poor circumstances, want to compromise the developed countries in the public opinion (USA, EU, Japan, Canada), there are made "arguments" in favor of countries with a low technical-scientific and technological level, (China, India, Brazil). Along with all these contradictory efforts, which are an economic, political and strategic incompatible activities, there is added the "effort" of the banking and financial systems. The banking system is too imperfect, corrupt, generating financial crisis, the growth of financial bubbles and so on, but the global banking system is functional, resourceful and because of this extract profits from any global crisis. Banks, through their scientific structure explain the occurrence or continuation of the global economic crisis through the loss of interstate confidence, reducing state debt. Allegedly, we, the banks, can lend you and you, the countries – can develope your economies.

In the member states of the Organization for Economic Cooperation and Development (34 countries) the number of unemployed in 2014 will be about 48 million people. Unemployment is decreasing in the U.S. and Germany and this under the U.S. reduces its defense budget, redundancy under 20 % of the employees from Pentagon. Research and scientific successes in developed countries (USA, Germany, France, Britain) are impossible and unaffordable for countries with a relatively high level of GDP as Brazil, Russia, India, China. Highly developed industrial countries can cooperate to solve problems. All components necessary to assemble efficient technologies may not be required by developing countries, including the BRICS countries. Economic strategies for long-term periods are adopted by each country based on the competitiveness of their products. Developing countries are likely to always be in this "course". No country will invest in basic and applied sciences, so that after that their products will be made available to China, India, Brazil, Russia, South Africa.

By 2050, a number of countries exporting raw materials, energy resources, with a low technological potential ar seen as ECONOMIC LEADERS (China, India), and others, now highly developed industrial countries (USA, Japan, Germany, UK) will occupy

în viziunea noastră, este o „trecere” a numerelor (volumului PIB) din anul 2009 în anul 2050 fără a efectua o analiză a cauzelor: de ce PIB în țările aflate în curs de dezvoltare în perioadele de criză creşte?; PIB din țările industrial puternic dezvoltate va avea o creştere uniformă? Prognozele din tabelul 1 presupun creşterea anuală a PIB pe parcursul a 40 de ani pentru China – 4,9%; India – 6,3%; SUA – 2,5%; Japonia – 1,5%; Germania – 1,57%; Marea Britanie – 2,5%. Creşterile procentuale anuale enumerate permit realizarea către anul 2050 a unui PIB echivalent cu cel indicat în Tabelul 1.

positions 3, 5, 9, 10 (Table 1). Such a prognosis, in our view, is a "pass" of numbers (volume of GDP) from 2009 to 2050 without making an analysis of causes: why GDP in developing countries in crisis grows? Will the GDP from highly developed industrial countries have an uniform grow? Forecasts from Table 1 assume the annual GDP growth over 40 years for China – 4.9%, India – 6.3%, United States – 2.5%, Japan – 1.5%, Germany – 1.57%, United Kingdom – 2.5%. Annual percentage increases listed allow by 2050 to have a GDP equivalent to that given in Table 1.

Tabelul 1/ Table 1

Volumul PIB (mlrd. dol SUA, putere de cump.) / GDP volume (billion USD, purchasing power)

Țara / Country	PIB, anul 2009 / GDP, 2009	Locul în a.2009 / Place in 2009	Țara / Country	PIB, anul 2050 / GDP, 2050	Locul în a.2050, Place in 2050
SUA / USA	14256	1	China / China	59475	1
China / China	8888	2	India / India	43180	2
Japonia / Japan	4138	3	SUA /USA	37876	3
India / India	3752	4	Japonia / Japan	7665	5
Germania / Germany	2984	5	Germania / Germany	5707	9
Marea Britanie / UK	2257	6	Marea Britanie / UK	5628	10

Rata creşterii şomajului, reducerii PIB în țările industrial puternic dezvoltate în perioadele de criză sunt consecințe ale fluxurilor de capital productiv orientat către țările, unde nivelul de remunerare a muncii este mult redus, adică în țările aflate în curs de dezvoltare. Capitalul productiv „împins” de criză, de exemplu, în China, în India, contribuie la reducerea, în aceste țări, a şomajului, la mărirea ratei de creştere a PIB. Fluxurile de capital productiv sunt generate de existența țărilor unde munca este mult subremunerată. Însă, depăşirea crizei economice este realizată de apariția unor noi tehnologii, a unui capital productiv mult eficient, țările industrial puternic dezvoltate inițiază un nou ciclu de eficiență (curba logistică). Evoluția PIB, bazată pe conceptul din Tabelul 1, poate fi formalizată. În acest scop elaborăm ecuațiile:

Rising unemployment rate, reducing GDP in highly developed industrial countries in crisis are consequences of productively oriented capital flows to countries where the level of remuneration is reduced, ie developing countries. Productive capital "pushed" by the crisis, for example, in China, India, contributes to the reduction in these countries of unemployment, increasing the growth rate of GDP. Productive capital flows are generated by countries where labor is much under paid. However, the economic crisis is performed by the emergence of new technologies, a more effective productive capital; highly developed industrial countries initiate new cycle efficiency (logistic curve). GDP evolution, based on the concept of Table 1 can be documented. To this end we develop equations:

$$\begin{vmatrix} t & Y_{SUA} & 1 \\ 1 & 14256 & 1 \\ 40 & 37876 & 1 \end{vmatrix} = 0; \quad \begin{vmatrix} t & Y_{India} & 1 \\ 1 & 3752 & 1 \\ 40 & 43180 & 1 \end{vmatrix} = 0;$$

$$\begin{vmatrix} t & Y_{China} & 1 \\ 1 & 8888 & 1 \\ 40 & 59435 & 1 \end{vmatrix} = 0; \quad \begin{vmatrix} t & Y_{Germania} & 1 \\ 1 & 2984 & 1 \\ 40 & 5707 & 1 \end{vmatrix} = 0;$$

$$\begin{vmatrix} t & Y_{Japonia} & 1 \\ 1 & 4138 & 1 \\ 40 & 7665 & 1 \end{vmatrix} = 0; \quad \begin{vmatrix} t & Y_{M.Britanie} & 1 \\ 1 & 2257 & 1 \\ 40 & 5628 & 1 \end{vmatrix} = 0$$

Sau $\dfrac{Y_{SUA} - 14256}{37876 - 14256} = \dfrac{t-1}{40-1}; \quad \dfrac{Y_{India} - 3752}{43180 - 3752} = \dfrac{t-1}{40-1};$

$$\frac{Y_{China}-8888}{59475-8888}=\frac{t-1}{40-1};\ \frac{Y_{Germania}-2984}{5707-2984}=\frac{t-1}{40-1};$$

$$\frac{Y_{Japonia}-4138}{7665-4138}=\frac{t-1}{40-1};\ \frac{Y_{M.Britanie}-2257}{5628-2257}=\frac{t-1}{40-1}$$

Sau $Y_{SUA}=605{,}6t+13650;\ Y_{India}=1011\cdot t+2741$

$$Y_{China}=1297t+7591;\ Y_{Germania}=69{,}8t+2914$$

$$Y_{Japonia}=90t+4048;\ Y_{M.Britanie}=86{,}4t+2171$$

În ecuațiile de mai sus, fiind substituite valorile $t=1,2,...,40,$ pot fi obținute prognozele din Tabelul 1. În principiu, prognozele PIB prezentate în Tabelul 1 sunt discutabile. Pe parcursul a multor ani SUA, Japonia, Germania, Franța au pus accentul pe cercetările ştiinţifice în domeniul nanotehnologiilor, nanomaterialelor. Cercetări similare în acest domeniu în China, India, Brazilia, Rusia sunt lipsă. Capitalul productiv moral depăşit poate fi reamplasat în India, China; capitalul productiv bazat pe nanotehnologii necesită o pregătire deosebită a muncii. În plus, toate țările se găsesc în stare permanență de competitivitate pentru a deveni LIDER economic. Deci, nici o țară nu va permite reamplasarea în altă țară a capitalului productiv eficient, în special, cel nanotehnologic. Țările aflate în curs de dezvoltare profitată de criza economică din anii 2008-2010, s-au dotat cu capital productiv (moral depăşit, dar eficient în condițiile subremunerării muncii). Succesele Chinei, Indiei, Braziliei, Rusiei, începând cu anul 2020 vor fi urmate de un şir de probleme economice, sociale.

In the equations above, being substituted the values $t=1,2,...,40,$ may be obtained forecasts from Table 1. In principle, GDP forecasts presented in Table 1 are questionable. For several years the U.S., Japan, Germany, France emphasized the scientific research in the field of nanotechnologies and nanomaterials. Similar research in this field in China, India, Brazil, Russia are missing. Exceeded moral productive capital can be relocated in India, China; productive capital based on nanotechnologies requires special preparation work. In addition, all countries are in a state of continuous competitiveness in order to become economic LEADERS. So, no country will allow relocation to another country of the efficient capital, especially the nanotechnological one. Developing countries profit from the economic crisis of 2008-2010 and were equipped with productive capital (moral outdated but effective work under under-payment). The success of China, India, Brazil, Russia, from 2020 will be followed by a series of economic and social problems.

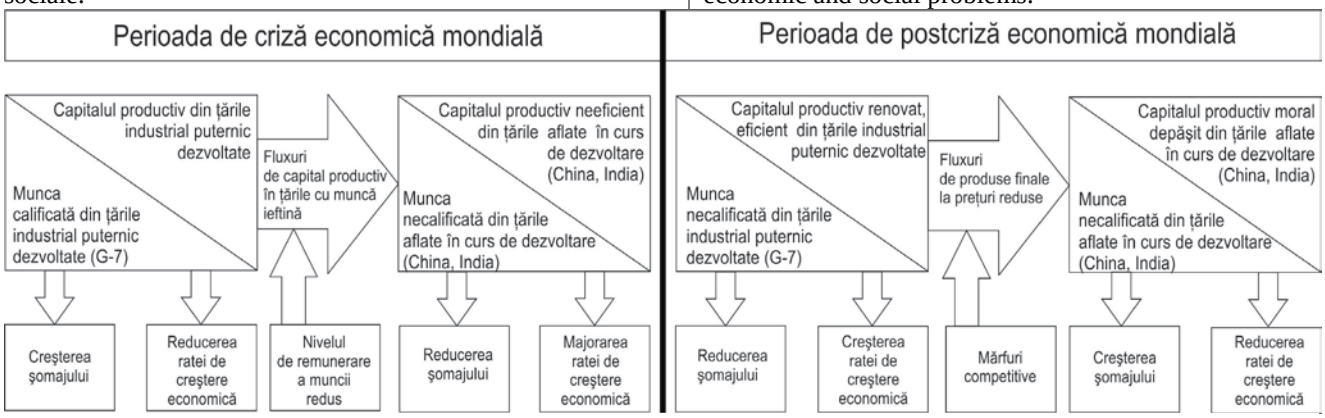

Fig.1. Schema-bloc „Evoluția şomajului, ratei de creştere economică în profilul: („țări industrial puternic dezvoltate)-(țări aflate în curs de dezvoltare”)”/
Fig. 1. Figure „Development of unemployment, economic growth rate in the profile: („highly developed industrial countries)-(developing countries”)”

Evoluția fluxurilor de capital pot fi formalizate.

Fluxurile de capital productiv (K) într-o unitate de timp $\left(\frac{dK}{dt}\right)$ din țările industrial dezvoltate, dar puternic afectate de crizele economice, financiare mondiale, în țările în curs de dezvoltare, unde munca este relativ ieftină, sunt proporționale cu disponibilul de capital (K) şi cu volumul de capital care potențial poate fi reamplasat (K_0-K). Afirmația poate fi formalizată:

The evolution of capital flows can be formalized.

Productive capital flows (K) in a unit of time $\left(\frac{dK}{dt}\right)$ in industrialized countries, but strongly affected by the economic crisis, financial global crisis, in developing countries, where labor is relatively cheap, are proportional to the availability of capital and the amount of capital that potential can be relocated (K_0-K). Statement can be formalized:

$$\frac{dK}{dt} = AK(K_0 - K); \quad \frac{dK}{K(K_0 - K)} = Adt$$

$$\frac{1}{K_0}\left(\frac{dK}{K} + \frac{dK}{K_0 - K}\right) = Adt \quad ln\,K - ln|K_0 - K| = AK_0 t + C$$

$$ln\left|\frac{K}{K_0 - K}\right| = AK_0 t + C \quad \frac{K}{K_0 - K} = e^{AK_0 t} \cdot e^C$$

Din condiţiile iniţiale: în anul $t = 0$ volumul capitalului reamplasat în ţările aflate în curs de dezvoltare (China, India, Brazilia, Rusia) constituie $\overline{K} \prec K_0$ (Fluxurile de capital din ţările dezvoltate în ţările unde munca este subapreciată, nu pot depăşi disponibilul de capital K_0). Deci $\frac{\overline{K}}{K_0 - \overline{K}} = e^{AK_0 0} \cdot e^C$ de unde $e^C = \frac{\overline{K}}{K_0 - \overline{K}}$.

Efectuând substituţiile respective obţinem:

From the initial conditions: in the year $t = 0$ volume of capital relocated in the developing countries (China, India, Brazil, Russia) is $\overline{K} \prec K_0$ (Capital flows from developed countries to countries where labor is undervalued, may not exceed the available capital K_0). So $\frac{\overline{K}}{K_0 - \overline{K}} = e^{AK_0 0} \cdot e^C$ where $e^C = \frac{\overline{K}}{K_0 - \overline{K}}$. Making these substitutions we obtain:

$$\frac{K}{K_0 - K} = \frac{\overline{K}}{\overline{K}_0 - \overline{K}} e^{AK_0 t} \text{ sau / or } K = K_0 \cdot \frac{\overline{K}}{\overline{K}_0 - \overline{K}} e^{AK_0 t} - K_0 \cdot \frac{\overline{K}}{K_0 - \overline{K}} e^{AK_0 t}$$

$$K\left(1 + \frac{\overline{K}}{K_0 - \overline{K}} e^{AK_0 t}\right) = \frac{K_0 \overline{K}}{K_0 - \overline{K}} e^{AK_0 t}$$

$$K = \frac{\frac{K_0 \overline{K}}{K_0 - \overline{K}} e^{AK_0 t}}{1 + \frac{\overline{K}}{K_0 - \overline{K}} e^{AK_0 t}}; \quad \boxed{K = \frac{K_0}{1 + \frac{1}{\frac{\overline{K} \cdot e^{AK_0 t}}{K_0 - \overline{K}}}};}$$

Fluxurile de capital din ţările dezvoltate în cele aflate în curs de dezvoltare pot fi interpretate grafic (Fig.2).

Capital flows from developed countries to developing countries can be interpreted graphically (Fig. 2).

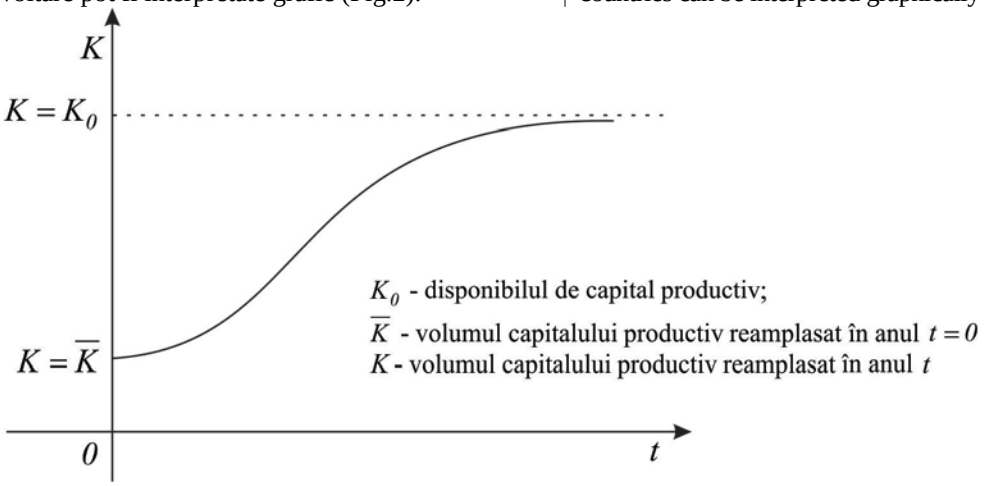

Fig.2. Interpretarea grafică a fluxurilor de capital productiv /
Fig. 2. Graphical interpretation of productive capital flows

Fluxurile de capital (K), per unitate de timp $\left(\frac{dK}{dt}\right)$ din

Capital flows (K), per unit of time $\left(\frac{dK}{dt}\right)$ in the

țările dezvoltate în cele unde munca productivă este subremunerată sunt în dependență directă cu K, cu $(K_0 - K)$ și în dependență inversă cu αK – volumul capitalului renovat, eficient în țările dezvoltate, care nu poate fi reamplasat (α – coeficient de proporționalitate). Afirmația poate fi exprimată prin ecuația diferențială:

developed countries where productive work is under paid are in direct dependence with K, with $(K_0 - K)$ and in reverse with αK – the amount of renovated effective capital in developed countries, which can not be relocated (α – coefficient of proportionality). The statement can be expressed by the differential equation:

$$\frac{dK}{dt} = AK(K_0 - K) - \alpha K; \quad \frac{dK}{dt} = -AK^2 + (\Delta K_0 - \alpha)K$$

$$\frac{dK}{dt} = -A\left(K^2 - \frac{AK_0 - \alpha}{A}K\right);$$

$$\frac{dK}{dt} = -A\left[K^2 - 2\cdot K\cdot\frac{AK_0 - \alpha}{2A} + \left(\frac{AK_0 - \alpha}{2A}\right)^2 - \left(\frac{AK_0 - \alpha}{2A}\right)^2\right]$$

$$\frac{dK}{dt} = -A\left[\left(K - \frac{AK_0 - \alpha}{2A}\right)^2 - \left(\frac{AK_0 - \alpha}{2A}\right)^2\right]$$

Notăm: / We note:

$$\frac{AK_0 - \alpha}{2A} = B;$$

$$K - B = X; \; dK = dX,$$

$$\frac{dX}{dt} = -A\left(X^2 - B^2\right); \quad \frac{dX}{(X - B)(X + B)} = -Adt$$

$$\frac{1}{2B}\left(\frac{dX}{X - B} - \frac{dX}{X + B}\right) = -Adt$$

$$ln\left|\frac{X - B}{X + B}\right| = -2ABt + C \text{ sau / or}$$

$$ln\left|\frac{K - B - B}{K - B + B}\right| = -2ABt + C; \; ln\left|\frac{K - 2B}{K}\right| = -2ABt + C$$

$\frac{K - 2B}{K} = e^{-2ABt}\cdot e^C$. Din condițiile inițiale: în anul $t = 0;$ volumul fluxurilor de capital productiv $K = \overline{K};$ /

From innitial conditions: in year $t = 0;$ the volume of productive capital flows $K = \overline{K};$

$$\frac{\overline{K} - 2B}{\overline{K}} = e^0\cdot e^C; \; \frac{K - 2B}{K} = \frac{\overline{K} - 2B}{\overline{K}}e^{-2ABt}; \; K - 2B = K\cdot\frac{\overline{K} - 2B}{\overline{K}}e^{-2ABt}$$

$$K = \left(1 - \frac{\overline{K} - 2B}{\overline{K}}e^{-2ABt}\right) = 2B$$

$$K = \frac{2B}{1 - \frac{\overline{K} - 2B}{\overline{K}}e^{-2ABt}} \text{ sau/ or } K = \frac{2B}{1 + \frac{2B - \overline{K}}{\overline{K}e^{-2ABt}}};$$

$$K = \frac{2\cdot\frac{AK_0 - \alpha}{2A}}{1 + \frac{2\cdot\frac{AK_0 - \alpha}{2A} - \overline{K}}{\overline{K}e^{2A\frac{AK_0 - \alpha}{2A}\cdot t}}} = \frac{\frac{AK_0 - \alpha}{A}}{1 + \frac{\frac{AK_0 - \alpha}{A} - \overline{K}}{\overline{K}e^{(AK_0 - \alpha)t}}}$$

$$K(0)=\frac{\frac{AK_0-\alpha}{A}}{1+\frac{\frac{AK_0-\alpha}{A}-\overline{K}}{\overline{K}e^0}}=\frac{\overline{K}\cdot\frac{AK_0-\alpha}{A}}{\frac{AK_0-\alpha}{A}}=\overline{K};$$

$$K(\infty)=\frac{\frac{AK_0-\alpha}{A}}{1+0}=\frac{AK_0-\alpha}{A}$$

Fluxurile de capital moral depăşit din ţările dezvoltate în ţările unde munca este subremunerată pot fi interpretate grafic (Fig.3).

Exceeded moral capital flows from developed countries in countries where labor is under paid can be interpreted graphically (Fig. 3).

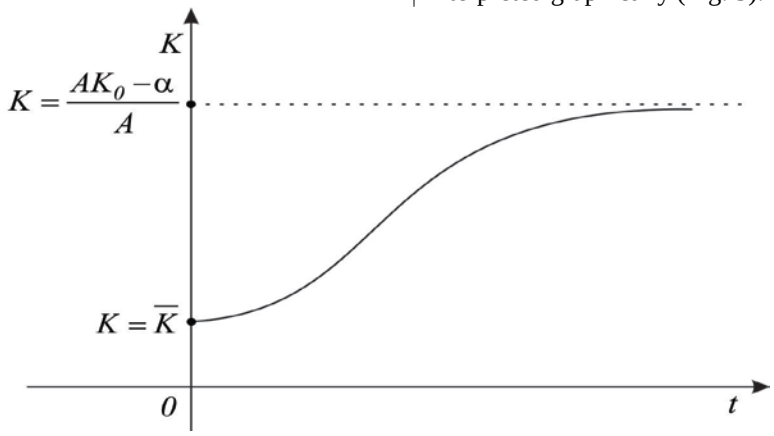

Fig.3. Interpretarea grafică a fluxurilor de capital moral depăşit /
Fig. 3. Graphical interpretation of exceeded moral capital flows

În principiu, orice tehnologie îşi „manifestă” eficienţa după curba logistică (Fig.4).

In principle, any technology "manifests" its efficiency according to the logistics curve (Fig. 4).

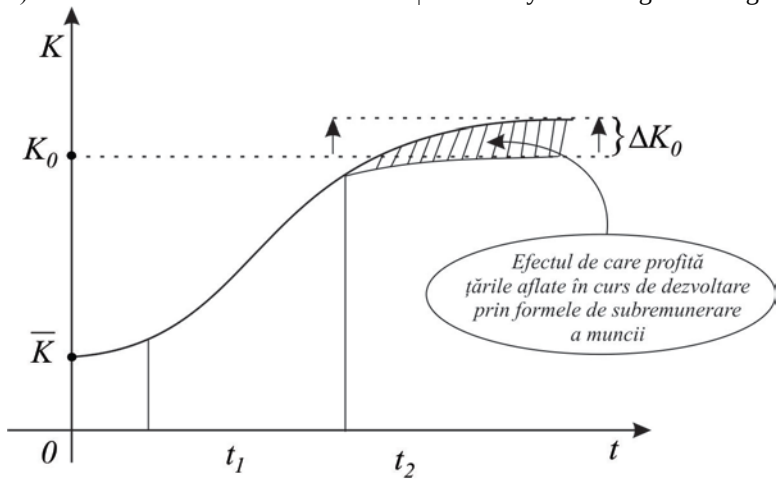

Fig.4. Capitalul productive depăşit în ţările dezvoltate, devine eficient în ţările aflate în curs de dezvoltare /
Fig. 4. Exceeded productive capital in developed countries becomes effective in developing countries

Eficienţa capitalului productiv pe parcursul perioadei de funcţionare nu este uniformă: în intervalul

Productive capital efficiency during running is not uniform: the range

$$(0;t_1)\text{ - }\frac{\partial K}{\partial t}\succ 0;\ \frac{\partial^2 K}{\partial t^2}\prec 0;$$

în intervalul / within the range $(t_1;\,t_2)$ - $\frac{\partial K}{\partial t}\succ 0;\ \frac{\partial^2 K}{\partial t^2}\succ 0;$

şi în intervalul / and within the range $(t_2; \infty)$ - $\frac{\partial K}{\partial t} \succ 0; \ \frac{\partial^2 K}{\partial t^2} \prec 0.$

În intervalul $(0;t_2)$ țările industrial dezvoltate reamplasează capitalul productiv în țările aflate în curs de dezvoltare; capitalul reamplasat este înlocuit cu capital productiv principial nou; țările aflate în curs de dezvoltare, prin metode de subremunerare a muncii, reuşesc să-şi amelioreze provizoriu economia, să contribuie la creşterea PIB. Spre deosebire de capitalul productiv nou, cel reamplasat nu mai are o eficiență conform curbei logistice. În consecință reducerea ratei de creştere a PIB, în aceste țări este inevitabilă.

Să examinăm evoluția PIB pentru intervalele (2009-2020); (2021-2035); (2036-2050). Conform calculelor noastre în intervalul de timp până în anul 2020 ratele de creştere a PIB vor constitui:

Within the range $(0;t_2)$ industrialized developed countries relocates the productive capital in developing countries; replaced capital is relocated with essentially new productive capital; developing countries, by means of under payment of labor provisionally succeed to improve the economy, contribute to the GDP growth. Unlike new productive capital, the relocated one has no efficiency according to the logistic curve. Therefore reducing the rate of GDP growth in these countries is inevitable.

Let us examine the evolution of GDP during the ranges (2009-2020), (2021-2035), (2036-2050). According to our calculations in the interval till 2020 GDP growth rates will be:

$r_{SUA} = 1{,}025;\ r_{China} = 1{,}049;\ r_{Japonia} = 1{,}015;\ r_{India} = 1{,}063;\ r_{Germania} = 1{,}0157;\ r_{M.Britanie} = 1{,}025;$ în intervalul (2021-2035): $r_{SUA} = 1{,}035;\ r_{China} = 1{,}029;\ r_{Japonia} = 1{,}043;\ r_{Germania} = 1{,}0257;\ r_{M.Britanie} = 1{,}035;$ în intervalul (2036-2050): $r_{SUA} = 1{,}03;\ r_{China} = 1{,}025;\ r_{Japonia} = 1{,}02;\ r_{India} = 1{,}035;\ r_{Germania} = 1{,}0207;$

$r_{M.Britanie} = 1{,}03.$

Volumul PIB în aceste țări va constitui: (vezi Tabelul 2). În viziunea noastră, SUA îşi vor menține locul de LIDER economic mondial. Succesele SUA se datoresc sau poate sunt consecințele finanțării masive a investigațiilor ştiințifice, inclusiv participarea corporațiilor în susținerea ştiințelor aplicative. După volumul PIB India sau China ar putea depăşi SUA, însă structura PIB în SUA este orientată la producerea tehnologiilor moderne; în structura PIB, de exemplu din China, construcția unor mega poduri, clădiri de 838 metri înălțime etc. La crearea PIB în SUA va fi solicitată munca intelectuală calitativă, în India, China – munca manuală. Un lucru este cert: actualii lideri economici (SUA, UE, Japonia) îşi vor menține pionieratul în propunerea, elaborarea şi implementarea tehnologiilor eficiente.

The volume of GDP in these countries will be: (see Table 2). In our view, the U.S. will maintain their place of economic LEADERS worldwide. U.S. successes are due or maybe are the consequences of massive funding of scientific research, including corporate participation in supporting applied sciences. After the GDP, India or China could overtake the U.S., but the U.S. GDP structure is oriented to the production of modern technology; the structure of GDP, for example from China, construction of mega bridges, buildings, etc. of 838 meters tall. When creating GDP in the U.S. will be required qualitative intellectual work, when in India, China - manual labor. One thing is certain: the current economic leaders (U.S., EU, Japan) will keep pioneering in the proposal, development and implementation of efficient technologies.

Tabelul 2 /Table 2

Volumul PIB, prognoza autorului (mlrd. dol SUA, putere de cump.)/
Volume of GDP, the forecasts of the authors (billion USD, purchase power)

Țara	PIB, a.2009 / GDP 2009	Locul în a.2009 / Place in 2009	PIB, a.2020 / GDP 2020	Locul în a.2020 / Place in 2020	PIB, a.2035 / GDP 2035	Locul în a.2035 / Place in 2035	PIB, a.2050 / GDP 2050	Locul în a.2050 / Place 2050
SUA / USA	14256	1	18249	1	30573	1	35653	1
China / China	8888	2	14340	2	22018	2	31889	2
Japonia / Japan	4138	3	4802	4	6955	4	9361	4
India /India	3752	4	6912	3	12998	3	21776	3
Germania /Germany	2984	5	3487	5	5102	5	6938	6
Marea Britanie / UK	2257	7	2889	6	4840	6	7541	5

În acest context este necesar să subliniem: orice țară va avea nevoie de tehnologiile eficiente din SUA; dolarul

In this context it is necessary to point out that any country will require efficient technologies in the U.S.,

SUA se va menţine în continuare în calitate de valută mondială. Afirmaţiile unor politicieni din BRICS n-au nici o acoperire economică când vehiculează ipoteze că ba China, ba Rusia vor încerca să „ocolească” dolarul SUA. Poate în relaţiile reciproce de „megacostrucţii” China cu Rusia ar putea „ocoli” dolarul, însă în relaţiile internaţionale orientate spre renovarea capitalului productiv vor avea nevoie să acumuleze dolarul SUA. Până în anul 2050 volumul PIB în profilul ţărilor: SUA, China, Japonia, India, Germania, Marea Britanie poate fi determinat, pentru fiecare an, din ecuaţiile:

the U.S. dollar will continue to maintain as the global currency. Statements of politicians from BRICS have no economic coverage when circulating assumptions that China, and even Russia will try to "bypass" the U.S. dollar. Maybe mutual relations of "mega-constructions" between China and Russia could "bypass" the dollar, but in international relations oriented to the productive capital renovation will need to accumulate U.S. dollar. By 2050 the GDP in profile countries: USA, China, Japan, India, Germany, United Kingdom can be determined for each year of equations:

$$\begin{vmatrix} t & Y_{SUA} & 1 \\ 1 & 14256 & 1 \\ 10 & 18249 & 1 \end{vmatrix} = 0; \quad \begin{vmatrix} t & Y_{China} & 1 \\ 1 & 8888 & 1 \\ 10 & 14340 & 1 \end{vmatrix} = 0; \quad \begin{vmatrix} t & Y_{Japonia} & 1 \\ 1 & 4138 & 1 \\ 10 & 4802 & 1 \end{vmatrix} = 0;$$

$$\begin{vmatrix} t & Y_{India} & 1 \\ 1 & 3752 & 1 \\ 10 & 6912 & 1 \end{vmatrix} = 0; \quad \begin{vmatrix} t & Y_{Germania} & 1 \\ 1 & 2984 & 1 \\ 10 & 3487 & 1 \end{vmatrix} = 0; \quad \begin{vmatrix} t & Y_{M.Britanie} & 1 \\ 1 & 2257 & 1 \\ 10 & 2898 & 1 \end{vmatrix} = 0$$

Sau $\frac{Y_{SUA} - 14256}{18249 - 14256} = \frac{t-1}{10-1}$; $\frac{Y_{China} - 8888}{14340 - 8888} = \frac{t-1}{10-1}$; $\frac{Y_{Japonia} - 4138}{4802 - 4138} = \frac{t-1}{10-1}$;

$\frac{Y_{India} - 3752}{6912 - 3752} = \frac{t-1}{10-1}$; $\frac{Y_{Germania} - 2984}{3487 - 2984} = \frac{t-1}{10-1}$; $\frac{Y_{M.Britanie} - 2257}{2889 - 2257} = \frac{t-1}{10-1}$,

de unde obţinem funcţiile / where we obtain the functions:

$$Y_{SUA} = 443t + 13812;\ Y_{China} = 605t + 8282;\ Y_{Japonia} = 74t + 4064;$$

$$Y_{India} = 351 \cdot t + 3400;\ Y_{Germania} = 56t + 2928;\ Y_{M.Britanie} = 70t + 19681$$

Prin valorile $t = 1,2,...,10$ obţinem PIB al ţărilor respective pentru anii (2009-2020). PIB al SUA, Japoniei, Germaniei, Marii Britanii are o creştere lentă. Renovarea capitalului productiv, începând cu anul 2020 va multiplica potenţialul productiv al ţărilor dezvoltate. PIB în profilul ţărilor, pentru fiecare an din intervalul 2026-2035, poate fi determinat de ecuaţiile:

Through values $t = 1,2,...,10$ we obtain the country's GDP for the years (2009-2020). GDP of the U.S., Japan, Germany, Great Britain has a slow growth. Renovation of productive capital, from 2020 will increase the productive potential of the developed countries. GDP in country profile for each year of the period 2026-2035, can be determined by the equations:

$$\begin{vmatrix} t & Y_{SUA} & 1 \\ 1 & 18249 & 1 \\ 15 & 30573 & 1 \end{vmatrix} = 0; \quad \begin{vmatrix} t & Y_{China} & 1 \\ 1 & 14340 & 1 \\ 15 & 22018 & 1 \end{vmatrix} = 0; \quad \begin{vmatrix} t & Y_{Japonia} & 1 \\ 1 & 4802 & 1 \\ 15 & 6955 & 1 \end{vmatrix} = 0;$$

$$\begin{vmatrix} t & Y_{India} & 1 \\ 1 & 6912 & 1 \\ 15 & 12998 & 1 \end{vmatrix} = 0; \quad \begin{vmatrix} t & Y_{Germania} & 1 \\ 1 & 3487 & 1 \\ 15 & 5102 & 1 \end{vmatrix} = 0; \quad \begin{vmatrix} t & Y_{M.Britanie} & 1 \\ 1 & 2889 & 1 \\ 15 & 4840 & 1 \end{vmatrix} = 0$$

Sau $\frac{Y_{SUA} - 18249}{30573 - 18249} = \frac{t-1}{15-1}$; $\frac{Y_{China} - 14340}{22018 - 14340} = \frac{t-1}{15-1}$; $\frac{Y_{Japonia} - 4802}{6955 - 4802} = \frac{t-1}{15-1}$;

$\frac{Y_{India} - 6912}{12998 - 6912} = \frac{t-1}{15-1}$; $\frac{Y_{Germania} - 3487}{5102 - 3487} = \frac{t-1}{15-1}$; $\frac{Y_{M.Britanie} - 2889}{4840 - 2889} = \frac{t-1}{15-1}$,

de unde obţinem funcţiile / where we obtain the functions:

$$Y_{SUA} = 880t + 17369;\ Y_{China} = 548t + 13792;\ Y_{Japonia} = 154t + 4648;$$

$$Y_{India} = 435 \cdot t + 6477;\ Y_{Germania} = 115t + 3372;\ Y_{M.Britanie} = 139t + 2750;$$

Prin valorile $t = 1,2,...,15$ obţinem PIB al ţărilor respective pentru anii (2021-2035). Începând cu anul 2036

Through values $t = 1,2,...,15$ we obtain the country's GDP for the years (2021-2035). Since 2036

creşterile PIB din țările dezvoltate vor fi mai moderate. PIB în profilul țărilor, pentru fiecare an poate fi determinat din ecuațiile:

GDP growth in developed countries will be more moderate. GDP in country profile for each year can be determined from the equations:

$$\begin{vmatrix} t & Y_{SUA} & 1 \\ 1 & 30573 & 1 \\ 15 & 35659 & 1 \end{vmatrix} = 0; \quad \begin{vmatrix} t & Y_{China} & 1 \\ 1 & 22018 & 1 \\ 15 & 31889 & 1 \end{vmatrix} = 0; \quad \begin{vmatrix} t & Y_{Japonia} & 1 \\ 1 & 12998 & 1 \\ 15 & 21776 & 1 \end{vmatrix} = 0;$$

$$\begin{vmatrix} t & Y_{India} & 1 \\ 1 & 12998 & 1 \\ 15 & 21776 & 1 \end{vmatrix} = 0; \quad \begin{vmatrix} t & Y_{Germania} & 1 \\ 1 & 5102 & 1 \\ 15 & 6438 & 1 \end{vmatrix} = 0; \quad \begin{vmatrix} t & Y_{M.Britanie} & 1 \\ 1 & 4840 & 1 \\ 15 & 7541 & 1 \end{vmatrix} = 0$$

Sau $\frac{Y_{SUA} - 30573}{35659 - 30573} = \frac{t-1}{15-1}$; $\frac{Y_{China} - 22018}{31889 - 22018} = \frac{t-1}{15-1}$; $\frac{Y_{Japonia}\,12998}{21776 - 12998} = \frac{t-1}{15-1}$;

$\frac{Y_{India} - 12998}{21776 - 12998} = \frac{t-1}{15-1}$; $\frac{Y_{Germania} - 5102}{6938 - 5102} = \frac{t-1}{15-1}$; $\frac{Y_{M.Britanie} - 4840}{7541 - 4840} = \frac{t-1}{15-1}$,

de unde obținem funcțiile / where we obtain the functions:

$$Y_{SUA} = 363t + 30210;\ Y_{China} = 705t + 21313;\ Y_{Japonia} = 630t + 12368;$$

$$Y_{India} = 627 \cdot t + 12371;\ Y_{Germania} = 131t + 4971;\ Y_{M.Britanie} = 193t + 4647;$$

Prin valorile $t = 1,2,...,15$ obținem PIB al țărilor respective pentru anii (2036-2050). Economia mondială, începînd cu anul 2020 ar putea să devină echilibrată. China şi India vor avea o economie „cantitativă”, dar nu şi calitativă. Forța economică mondială va fi deținută în continuare de către SUA, UE, Japonia. Munca inteligentă va fi scumpă, munca manuală nu va fi solicitată. Succesul economic aparține țărilor care dezvoltă ştiințele.

Concluzii. Criza economico-financiară din anii 2008-2010 tot mai mult a scos în atenția economiştilor, politicienilor problemele ce țin de strategiile de creştere economică pe termeni de scurtă, de lungă durată. În acest context pot fi deosebite cel puțin două tratări ale strategiilor: tratarea G-20; tratarea strategiilor fiecărei țări separat, în pofida rigorilor, propunerilor strategice ale celor din G-20. În viziunea conceptului G-20 problemele generate de criza din anii 2008-2010 pot fi soluționate dacă: în fiecare țară vor fi promovate strategii economice bazate pe încrederi interstatale reciproce; în fiecare țară la baza dezvoltării vor fi puse echilibrele economice; în fiecare țară vor fi promovate reformele adecvate situațiilor. Depăşirea problemelor create de criza economică poate fi reală doar dacă anumite strategii vor fi impuse tuturor țărilor. Lipsa unei structuri economice supranaționale face ca astfel de realizări să fie imposibile. În aceste condiții, fiecare țară trebuie să-şi elaboreze strategiile sale de creştere economică, să se conformeze situațiilor economice reale, să țină cont de riscurile generate de țările parteneri-economici.

Consecințele crizei economice din anii 2008-2010 pot fi depăşite, dacă fiecare țară va investi în creşterea, eficientizarea capitalului productiv; în crearea capitalului, activelor nemateriale. Creşterea şomajului în țările industrial puternic dezvoltate creează premize pentru reducerea calității muncii. Investițiile făcute în crearea tehnologiilor principial noi, eficiente presupun şi prezența muncii calitative, profesioniste. Deci, strategiile țărilor industrial puternic

Through the values $t = 1,2,...,15$ we obtain country's GDP for the years (2036-2050). World economy since 2020 could become balanced. China and India will have a "quantitative" economy and not qualitative. Global economic power will continue to be owned by the U.S., EU, and Japan. Smart work will be expensive and manual work will not be required. Economic success belongs to countries that develop the sciences.

Conclusions. Financial and economic crisis of 2008-2010 increasingly brought to the attention of economists, politicians, issues related to strategies for short-term and long-term economic growth. In this context can be distinguished at least two strategies approaches: approach of G-20, approach of strategies for each country separately, despite the rigors of the policy proposals of the G-20. In view of the concept G-20 problems generated by the crisis of 2008-2010 can be solved if: every country will promote economic strategies based on interstate mutual trust; in each country will be put at the basis of economic equilibrium; in each country will be promoted appropriate reforms situations. Overcoming the problems created by the economic crisis may be real only if certain strategies will be imposed on all countries. The lack of supranational economic structures makes such achievements impossible. In these circumstances, each country must develop its strategies for economic growth, to comply to the real economic situations, to take into account the risks arising from business partners countries.

Consequences of the 2008-2010 economic crisis can be overcome if the country will invest in growth, capital efficient production in the creation of capital, intangible assets. Rising unemployment in highly developed industrial countries creates premises to reduce the quality of work. Investments made in the creation of fundamentally new technologies, efficient labor imply the presence of qualitative professional work. So highly developed industrial country strategies, but affected by global

dezvoltate, dar afectate de criza economică mondială din anii 2008-2010 trebuie să includă şi eforturi pentru menţinerea nivelului calitativ al muncii, provizoriu nesolicitate. Investiţiile, conform strategiilor pentru perioade de lungă durată, trebuie să fie orientate la:

- ✓ implementarea tehnologiilor din arsenalul tehnico-ştiinţific al ţării;
- ✓ pregătirea calităţii muncii;
- ✓ susţinerea materială a tuturor persoanelor la nivelul minim necesar;
- ✓ protejarea producătorilor autohtoni;
- ✓ excluderea reamplasării capitalului productiv eficient, principial nou, în alte ţări.

Costurile în creşterea activelor nemateriale, susţinerile sociale ale populaţiei, indirect au impact pozitiv asupra dezvoltării economice a ţării: ţara în permanenţă este asigurată cu muncă calitativă pentru implementarea unor tehnologii principial noi; în ţară este „actualizată” cererea, finanţele acordate şomerului, persoanelor defavorizate prin „burta” acestora ajung la producători, este cerere – este ofertă. Altele sunt strategiile de creştere economică a ţărilor aflate în curs de dezvoltare. Munca în aceste ţări (India, China) este la un nivel calitativ redus; posibilităţile acestor ţări de a implementa tehnologii productive eficiente de provenienţă autohtonă sunt lipsă; unica posibilitate de ameliorare a economiei – utilizarea tehnologiilor moral depăşite din ţările industrial puternic dezvoltate. Afirmaţiile de felul: „China, India devin lideri economici mondiali” sunt mult subiective, discutabile, nefondate, de altfel, ca şi dorinţa de a subestima potenţialul economic, tehnologic, inovaţional al SUA, Marii Britanii, Germaniei, Franţei, Japoniei. Strategiile ţărilor dezvoltate şi a celor aflate în curs de dezvoltare nu pot fi comune.

economic crisis in years 2008-2010 should include efforts to maintain the quality level of the work, temporary not requested. Investments according to strategies for long term period should be directed to:

- ✓ technology implementation of the country's scientific and technical arsenal;
- ✓ preparation of the work quality;
- ✓ material support of everyone to the minimum necessary level;
- ✓ protection of domestic producers;
- ✓ excluding efficient capital relocation, essentially new in other countries.

Increasing costs of intangible assets, social support of the population, have indirect positive impact on the economic development of the country: the country is continuously provided with qualitative work for the implementation of fundamentally new technologies; in the country there is "corrected" the request, finances for the unemployed, the disadvantaged persons by the "belly" of their reach producers, is demand - is offer. Others are economic growth strategies in developing countries. Work in these countries (India, China) is at a low quality level, the ability of these countries to implement effective production technologies indigenous origin are missing, the only possibility to improve the economy is the use of the morally outdated technologies from highly developed industrial countries. Statements like: "China, India become world economic leaders" are more subjective, debatable, unfounded, moreover, that the desire to underestimate the potential economic, technological innovation of the U.S., UK, Germany, France, Japan. Strategies of developed countries and those in developing countries can not be shared.

Referinţe bibliografice/ References:

1. GRIBINCEA, A., COREŢCHI, B. Estimarea securităţii alimentare în contextul aspiraţiilor europene ale Republicii Moldova. In: Probleme şi perspective de dezvoltare a potenţialului economic şi managerial al Republicii Moldova în condiţiile de criză: conferinţa ştiinţifico-internaţională. Universitatea Liberă Internaţională din Moldova. Chişinău, 2011, pp. 222-227.
2. COREŢCHI, B., BARANOV, E., GRIBINCEA, A. Comerţul extern al Republicii Moldova în contextul globalizării. In: Probleme economice ale dezvoltării europene: conferinţa ştiinţifico-internaţională, 25 martie 2011. Universitatea Liberă Internaţională din Moldova. Chişinău, 2011, pp. 390-395. ISBN 978-9975-101-73-8.
3. GRIBINCEA, A., BÂRDAN, V. Bioetanolul - principalul biocarburant substituent al benzinei. In: Progrese în teoria deciziilor economice în condiţii de risc şi incertitudine: conferinţa ştiinţifico-naţională cu participare internaţională, 16 septembrie 2011. Volumul XIV. Institutul de Cercetări Economice şi Sociale „Gh. Zane” al Academiei Române – filiala Iaşi. Iaşi, 2011, pp. 165-176.
4. GRIBINCEA, A. Расширения BRICS и реалии современной экономики. In: Sectorul serviciilor în secolul XXI: realizări, probleme, perspective: simposion ştiinţific internaţional, 28 martie 2011. Chişinău: „Print-Caro” SRL, 2011, pp. 221-226.
5. GRIBINCEA, A. Конкурентоспособность Молдовы в процессе глобализации. In: Aspecte economico-financiare şi sociale ale economiei Republicii Moldova în contextul transformărilor sistemice şi integrării în spaţiul european: conferinţa ştiinţifică internaţională, 26-27 noiembrie 2010. Chişinău: CEP USM, 2010, pp. 61-65.
6. GRIBINCEA, A. Promovarea produselor autohtone în spaţiul Uniunii Europene. In: Aspecte economico-financiare şi sociale ale economiei Republicii Moldova în contextul transformărilor sistemice şi integrării în spaţiul european: conferinţa ştiinţifică internaţională, 26-27 noiembrie 2010. Chişinău: CEP USM, 2010, pp. 61-65.

Recomandat spre publicare: 10.10.2013

ESENȚA, DOMENIUL DE APLICARE ŞI METODELE DE BAZĂ DE EVALUARE A VIABILITĂȚII ÎNTREPRINDERII

Larisa LIGONENCO, dr., profesor,
Universitatea Națională Comercial-Economică din Kiev

Se propune explicarea termenului „viabilitatea întreprinderii", se caracterizează oportunitatea utilizării acestui termen în procesul de administrare anticriză (identificarea existenței şi adâncimii crizei) şi administrării economice. Se propune modelul, care cuprinde 5 componente (parametri) a viabilității şi permite explicarea logicii pierderii viabilității în rezultatul încălcării acestora. Se propune calea metodică de evaluare a viabilității, existenței şi tipului de criză la nivel de întreprindere. Se caracterizează utilizarea parametrilor viabilității în anumite instrumente de administrare economică.

Cuvinte cheie: *viabilitatea întreprinderii, administrare economică, criză, parametrii viabilității, competitivitate, eficiență, solvabilitate, lichiditate, stabilitate economică, metoda de evaluare a viabilității întreprinderii.*

Introducere. Esența problemei. Abordarea tradițională clasică, care şi-a găsit explicație în documente normative, a orientat administrarea întreprinderii la maximizarea profitului (rezultatului financiar curent).

Paradigma modernă a managementului financiar determină scopul administrării întreprinderii ca asigurarea bunăstării proprietarilor întreprinderii în perspectivă pe termen scurt şi lung. Orientarea către bunăstarea proprietarilor presupune evidența rezultatelor pe termen lung şi diferite surse de bunăstare – nu doar rezultatele financiare curente, dar şi un complex de activități, îndreptate spre majorarea costului de piață al întreprinderii. În aceste condiții creşte actualitatea utilizării unor caracteristici integral noi, care ar evalua situația curentă şi perspectivele de dezvoltare, în timp ce evaluarea perspectivelor are o tendință de creştere.

Conform teoriei instituționale a firmei şi a terotiei părților interesate, administrarea întreprinderii trebuie să fie orientată spre satisfacerea obiectivelor pe termen lung în interesul tuturor părților interesate – instituțiilor mediului intern şi extern, ceea ce presupune îndreptarea socială multicolectivă a acestuia. Scopul administrării se consideră formarea valorilor pentru toate părțile interesate.

Respectiv, se schimbă caracteristicile țintă: în loc de orientarea exclusivă pe rezultatul financiar – profit, administrarea întreprinderii trebuie să fie îndreptată spre atingerea unor caracteristici mai complicate pentru măsurare şi administrare – dezvoltarea, stabilitatea, viabilitatea. Aceste caracteristici noi devin țintă pentru administrarea activității întreprinderii.

Conținutul de bază. Analiza ultimelor cercetări şi publicații. Termenul „viabilitate", începând cu anii 60 ai

A COMPANY'S VIABILITY: ESSENCE, SPHERE OF APPLICATION AND METHODOLOGIAL BASES FOR ESTIMATION

Larisa LIGONENKO, PhD, Professor,
Kyiv National University of Trade and Economics

In the article there is offered the author's interpretation of the essence of the term «viability of an enterprise», it is described feasibility of its use in a crisis management process (identification of crisis and its profoundness) and in economic management (a target imperative, a basis of creation of tools). It is offered a model which incorporates 5 components (parameters) of viability and allows to give reasons (sequence) for losing viability as a result of their violation. It is presented a methodological approach to the estimation of a viability state, availability of crisis and its type at the corporate level. The use of viability is described in certain instruments of economic management.

Keywords: *viability of an enterprise, economic management, crisis, parameters of viability, competitiveness, efficiency, solvency, liquidity, economic stability, methodology of enterprise viability estimation.*

JEL Classification: G01, G3, G33, M1, R13

Introduction. Description of the problem. A traditional classic approach which is reflected in normative and instructional documents oriented the corporate management to the profit (current financial result) maximization.

A modern paradigm of financial management determines such a purpose of corporate management as creation wealth for a company's owners in a short-run and a long-run. Orientation at welfare of proprietors presupposes taking into account long-term consequences and different sources of welfare – not only current financial results and dividend payouts using net income but also a complex of measures which are aimed at the increase of an enterprise market value. In such conditions, there increases the necessity of using new integral characteristics which estimate a current status and development prospects, and the significance of estimation of these prospects has an upward tendency.

According to the institutional theory of a firm and the theory of stakeholders, corporate management should be oriented at achieving long-term aims for the benefit of all stakeholders (the interested persons), i.e. institutions (agents) of internal and external environment which presupposes its multicooperative social orientation. A managerial purpose is creation of its value for all stakeholders.

That is why there drastically change target characteristics: instead of orientation only at a financial result such as profit, corporate management should be aimed at providing more important and thus more difficult to measure and to control characteristics such as development, stability, viability. Such characteristics become a target imperative of a new type of coordinating corporate management – economic management.

The basic content. Analysis of the last researches and printed matters. The term «viability» is not commonly used, but since the sixtieth of the last century, it has been appearing in researches of foreign authors, and later also in the

secolului trecut, apare în lucrările oamenilor de ştiinţă de peste hotare, iar ulterior şi la cei ruşi.

Exemple de determinare a termenului „viabilitate” sunt expuse în Tabelul 1.

researches of Russian and national scientists (especially in the 90-th).

Examples of definitions of the term “viability” are given in the Table 1.

Tabelul 1/Table 1

Determinarea termenului „viabilitate” în lucrările oamenilor de ştiinţă de peste hotare şi cei autohtoni / Interpretation of the term “viability” in the researches of foreign and national researchers

Nr./ No.	Numele cercetătorului/ Name of the researcher	Determinarea termenului „viabilitate”/ Interpretation of the term “viability”
1	U.R. Ăşbi 1962/ Y.R. Ashbey 1962	Capacitatea sistemului de a păstra caracteristicile sale în limitele propuse/ability of the system to keep its characteristics within the set limits
2	A.A. Bogdanov 1989/ A.A. Bogdanov 1989	Stabilitatea dinamică în condiţiile existente ale mediului/dynamical stability in the existing environment
3	K.E. Bravîi 1991/ K.Y.Bravuy 1991	Proprietate integrală a sistemului organizaţional-tehnic, care determină capacitatea organului de conducere să utilizeze sursele de administrare pentru asigurarea viabilităţii sistemului tehnic în condiţiile reale de existenţă a acesteia în limitele ciclului de viaţă a acesteia/an integral property of an organizational and engineering system which determines the ability of an authority to use managerial facilities to provide vital functions of an engineering system in real terms of its existence within its life cycle
4	V. F. Şuşarin 1993/ V.F.Shusharin 1993	Asocierea stabilităţii sistemului şi a adaptivităţii acestuia, autoidentificarea acestuia, utilitatea, optimalitatea acestuia/ combination of stability of a system and its adaptability, its self-identity and conformity, utility, applicability, optimality
5	St. Bir 1994/ St. Beer 1994	Rezultatul sporirii calităţii administrării organizaţiei/ the result of increasing quality of corporate management
6	Fr. Malic 1999/ Fr. Malik 1999	Condiţie este nu doar supravieţuire, însă bunăstarea întreprinderii, păstrarea forţei vitale şi competitivităţii/ requirement not only for survival, but prosperity of a company, keeping its vital potential and competitiveness
7	O.S. Razumovschii, I. Hazov 1999/O.S.Rasumovskiy, Y.Khasov 1999	Forma de manifistare a activităţii şi a adaptivităţii sistemului/a form of displaying activity and adaptability of systems
8	V.S. Domracev 2006/ V.S.Domrachev 2006	Aptitudinea funcţionării stabile şi eficiente a întreprinderii în conformitate cu etapa ciclului de viaţă/ ability of steady and efficient functioning of a company in accordance with the stage of its life cycle
9	M.S. Borisova 2012/ M.S.Borisova 2012	Caracteristica complexă a situaţiei echilibrului dinamic a întreprinderii în relaţiile de administrare şi economico-de producere; se exprimă printr-un set de indicatori principali ai eficienţei, aşa ca criteriile şi indicatorii agregaţi ai funcţionării stabile şi echilibrate în condiţiile mediului extern favorabil şi nefavorabil/a complex characteristics of the state of a company’s dynamic equilibrium considering both administrative and economic relations; it is expressed through the set of Key Performance Indicators, such as criteria and aggregate indexes of steady and balanced functioning in favourable and unfavourable external environment

Sursa/Source: systematized according to [1, 2].

După cum se vede din determinările prezentate, o părere comună nu există, cât şi contradicţii antagoniste. Sensul termenului dat se adânceşte şi se lărgeşte. Caracteristicile esenţiale distinctive se consideră: complexitatea caracteristicii situaţiei întreprinderii, considerarea rezultatului activităţii subiectului de administrare; relaţie reciprocă cu evaluările eficienţei, stabilităţii, echilibrului, competitivităţii, dependenţa de starea mediului extern şi a etapei ciclului de viaţă a întreprinderii.

Instrumentele de evaluare a viabilităţii se află la etapa de formare; propunerile existente sunt discutabile. Astfel, în cercetarea lui V.S. Domracev este declarată elaborarea

Resuming all the above mentioned interpretations, one can say that there is no solidarity of views, but also there are no antagonistic contradictions. Interpretation of the essence of this term is being deepened and expanded. Its distinctive essential features are: integration of characteristics of a company’s state, recognition a management authority as the result of activity; interconnection with the estimations of efficiency, stability, balance, competitiveness, dependence on the external environment and the stage of a company’s life cycle.

A tool of estimation of viability is in the stage of its formation; available suggestions are disputable. For example, in the research of V.Domrachev [1], there was

factorilor viabilității în secțiunea etapei ciclului de viață a întreprinderii. De fapt, lista nominalizată este aproape identică unui portofoliu de comenzi, volumul vânzărilor, costul unei unități de produs, prețul unei unități de produs, volumul şi structura activelor circulante şi necirculante, surselor proprii şi împrumutate, solvabilitatea. Abordarea metodică propusă tot de dânsul pentru determinarea viabilității (absolută, normală, joasă) prevede determinarea de către expert a notei pentru fiecare factor şi a coeficientului acestuia. Lista determinată incorect a factorilor viabilității şi subiectivității aprecierii expertului pune sub întrebare oportunitatea utilizării unei astfel de metode. Discutabil, după părerea noastră, este şi metoda propusă de evaluare a viabilității, care prevede evaluarea a 7 tipuri de potențiale ale întreprinderii (financiar, de producere, de muncă, tehnologic, de ambianță, de marketing, de infrastructură) cu agregarea notelor obținute. După părerea noastră, termenul „viabilitate" şi „potențial" nu sunt identice; lista propusă a obiectelor de evaluare (indicatori) în secțiunea fiecărui tip de potențial nu va permite obținerea unei note explicabile a viabilității întreprinderii, adică posibilității acesteia de a activa în continuare.

N.S.Borisova introduce în circuitul ştiințific termenul „administrarea strategică a viabilității întreprinderii", care se explică ca funcția de administrare a conducerii, care constă din luarea deciziilor, ce au ca scop înlăturarea devierilor de la parametrii stabiliți ai dezvoltării strategice, şi care se exprimă printr-un set de idicatori principali ai eficienței şi determinarea pronostică a însemnătății strategice. Se constată, că viabilitatea întreprinderii trebuie să fie controlată permanent: din momentul creării întreprinderii, în perioada existenței acesteia la toate etapele ciclului vital, în limitele oricărei strategii realizate. O atenție sporită acest indicator merită în perioada de criză economică – la apariția amenințărilor interne şi externe ale existenței acesteia deciziile trebuie să fie îndreptate spre păstrarea întreprinderii ca a unui subiect ale relațiilor economice.

Menținând, în general, necesitatea şi oportunitatea administrării viabilității, nu putem fi de acord cu tratarea limitată a conținutului administrării ca înlăturarea devierilor. Alte funcții ale administrării nu sunt stabilite (evidența, analiza, organizarea, motivarea) şi nu se coordonează.

Astfel, determinările existente ale termenului nu dezvăluie în întregime sensul acestuia; are loc identificarea conținutului termenului viabilitate, eficiență, stabilitate, starea financiar-economică, potențialul întreprinderii; administrarea viabilității se caracterizează prin insuficiența abordărilor. Toate acestea determină continuarea cercetărilor problemei date.

Scopul articolului dat este expunerea interpretării de autor a conținutului şi sferei de utilizare a termenului „viabilitatea întreprinderii", precum şi justificarea bazelor metodice a evaluării (analiza, diagnostica) a acestui parametru a stării întreprinderii.

Rezultatele cercetării. În cercetările autorului problema evaluării viabilității întreprinderii şi-a găsit propria reflectare în contextul sarcinilor elaborării teoriilor

declared the development of factors of viability considering the stages of a company's life cycle. In fact, the given list is almost identical and groundless: a portfolio of orders, bulk of sales, cost of a product unit, price per unit, bulk and structure of current and non-current assets, equity capital and loaned assets, solvency. The offered by V.Domrachev methodological approach to the identification of the type of viability (total, average, a nonviable state) presupposes giving an expert score estimation of each factor and its weight coefficient. Incorrectly selected viability factors and subjectivity of an expert estimation make feasibility of application of such a methodological approach quite doubtful. In our opinion, as a disputable one it is also considered the offered viability estimation method which presupposes evaluation of seven types company potentials (financial, production, labour, technological, space, marketing, infrastructural) with the further aggregation of the obtained estimations. In our opinion, the concepts «viability« and «potential» are not equivalent; the offered list of objects of estimation (indexes) in the view of each type of potential will not allow to get the grounded estimation of a company's viability, i.e. its possibility to carry out or continue economic activity.

To the scientific society there was introduced by N. Borisova [2] such a term as «strategic management of corporate viability» which is interpreted as an administrative function of management which includes making decisions which are aimed at elimination of deviations from the set parameters of strategic development and which are expressed by the variable set of Key Performance Indicators and forecasting determination of their criterion values. It is emphasized that it is always necessary to manage a company's viability: from the moment of a company's creation, during the whole period of its performance at all the stages of its life cycle, within any of the implemented strategies. This parameter should be payed much attention in a crisis period of management – in case of emerging internal and external threats to its existence all the decisions should be aimed at saving a company as an economic agent.

By supporting necessity and feasibility of viability management on the whole, we cannot accept the limited interpretation of the essence of management just using the phrase "removal of deviations". Other functions of management such as planning, controlling, goal-setting, organizing, motivation) are neither defined nor considered.

Thus, the available interpretations of this term do not reveal its essence in full; there is an identification of the concepts "viability", "efficiency", "stability", "financial and economic state", "enterprise potential"; approaches to manage viability and a tool to estimate it are still grounded insufficiently. All this makes the research of this problem necessary.

The purpose of this manuscript is to explain the author's interpretation of the essence and sphere of application of the concept "a company's viability", and also to give reasons for methodological basis for estimation (analysis, diagnostics) of this parameter of an enterprise state.

The results of the research. In the author's researches, the problem of a company's viability estimation was

şi a metodologiei administrării anticriză a întreprinderii. Viabilitatea se determină de una din caracteristicile integrale a stării întreprinderii, încălcarea parametrilor căreia provoacă apariţia şi desfăşurarea crizei la nivel de întreprindere. Este demonstrat, că forma principală de desfăşurare a crizei este încălcarea semnificativă sau pierderea stării viabilităţii întreprinderii în rezultatul încălcărilor parametrilor viabilităţii. Trecerea peste criză sau recuperarea viabilităţii este legată de restabilirea parametrilor viabilităţii în rezultatul activităţilor de administrare internă şi externă.

Ideea dată şi-a găsit dezvoltarea ulterioară în contextul sarcinilor de formare a teoriilor şi metodelor de administrare economică a întreprinderii, care se propune de determinat ca un tip de administrare integral şi coordonator, scopul principal al căruia este armonizarea scopurilor de administrare private (determinate în anumite tipuri de funcţionare specială, precum şi sub sistemele interne ale întreprinderii) pentru atingerea scopului comun – asigurarea viabilităţii pe termen lung, adică a condiţiilor pentru funcţionarea stabilă şi eficientă şi dezvoltarea întreprinderii.

Întrucât la momentul actual tendinţa spre susţinerea viabilităţii nu a devenit de bază (fundamentală) şi caracteristică întreprinderii, susţinerea viabilităţii trebuie să fie recunoscută ca scopul imperativ al administrării economice a întreprinderii. Această afirmaţie în mare măsură corespunde paradigmei moderne a teoriei instituţionale a firmei şi teoriei organizaţiilor sociale, care creează fundamentul teoretic necesar pentru dezvoltarea tipului dat de administrare.

Obiectele administrării economice a întreprinderii reieşind dintr-o astfel de înţelegere sunt:

1. Rezultatele activităţii;
2. Resursele economice, necesare pentru reakizarea unei astfel de activităţi (potenţialul economic al întreprinderii);
3. Caracteristicile integrale a stării, în care se află întreprinderea în rezultatul efectuării activităţii economice şi nivelului existent de utilizare a resurselor existente (realizarea potenţialului economic).

O caracteristică sumară o componentei evaluatorii a administrării economice, care integrează alte evaluări tradiţionale private şi integrale se propune de evedenţiat viabilitatea întreprinderii.

Viabilitatea întreprinderii ca a unui subiect economic se determină prin respectarea anumitor „parametri ai viabilităţii”, prin care se înţeleg caracteristicile principale a stării întreprinderii, încălcarea cărora duce întreprinderea la moartea economică – lichidarea independentă sau forţată.

În calitate de parametri ai viabilităţii se utilizează următoarele caracteristici:

1. stabilitatea economică – existenţa la întreprindere a activelor (diferenţa pozitivă între costul de piaţă a activelor existente şi volumelor de obligaţii) în volumele, care corespund cerinţelor de stat şi parametrilor de scop a activităţii, precum şi existenţa altor factori critici de organizare a tipului dat de activitate economică – L5;
2. lichiditatea activelor – existenţa activelor pentru

reflected in the context of development of theory and methodology of a corporate crisis management. Viability is determined as one of the integral descriptions of a company’s state, violation of its parameters triggers emergence and aggravation of crisis at a corporate level. It is proved that the basic sign of a crisis is substantial violation or loss of a company’s viable state resulted from violation of viability parameters. Overcoming crisis or renewal viability is directly connected with the renewal of viability after taking corresponding internal and (or) external managerial measures [3].

This idea found further development in the context of creating the theory and methodology of economic management in a company which it is suggested to be defined as an integrating and coordinating type of management the primary purpose of which is harmonization of private managerial aims (which are reflected in certain types of special functional management, and also in internal subsystems of a company) in order to achieve one integrated purpose – to provide a long-run viability, i.e. conditions for sustainable and efficient development of a company [4].

Since at present the striving to support viability has not become a fundamental aim for an enterprise yet, support of viability should be recognized as a target imperative of economic management of a company. This statement fully corresponds to a modern paradigm of an institutional theory of a firm (a stakeholder’s theory) and a theory of social organizations (an organistic and a problem theories) which create necessary theoretical basis for development of such type of management.

Resulting from these theories, the objects of economic management of a company are:

1. Results of activity;
2. Economic resources needed for such activity (economic potential of a company);
3. Integral characteristics of state of a company resulted from economic activity and a current level of the available resources’ use (realization of economic potential).

It is recommended to recognize viability of a company as the most summarizing description of an evaluation component of economic management which integrates other widespread (traditional) private and integral estimations.

Viability of a company as a business entity is supported by observing certain "parameters of viability", that is major characteristics of a company’s state violation of which leads a company to economic death, - an independent or a forced liquidation.

It is feasible to use the following characteristics as viability parameters:

1. economic stability means availability of net assets in a company (a positive margin between a market value of available assets and liabilities), the scope of which meets state requirements and target parameters of activity, and also availability of other vital pre-conditions of running such a type of economic activity (labour, intangible, territory, communication resources, etc.) – L5;
2. liquidity of assets (that is the presence of assets for meeting commitments concerning the return of the loaned capital and keeping an appropriate level of the assets’

asigurarea realizării obligaţiilor de reântoarcere a capitalului împrumutat şi asigurarea nivelului necesar a lichidităţii activelor, finanţate din contul surselor împrumutate (în corespundere cu termenele de realizare a obligaţiilor de reântoarcere a capitalului împrumutat) – L4;

3. solvabilitatea – asigurarea echilibrului financiar, adică capacitatea de a genera fluxuri băneşti în volumele şi în termenii destui pentru finanţarea cheltuielilor băneşti, legate de activitatea operaţională, investiţională a întreprinderii – L3;

4. eficienţa – asigurarea activităţii fără pierderi sau atingerea indicatorilor activităţii financiar-economice în corespundere cu obiectivele strategice propuse şi sarcinile întreprinderii (mai des obţinerea nivelului scop al rentabilităţii capitalului propriu şi (sau) volumelor veniturilor) – L2;

5. competitivitatea – asigurarea competitivităţii adecvate ale produselor şi serviciilor la preţuri, asortiment şi calitate, ceea ce determină creşterea (obiectivul – maxim) sau menţinerea (obiectivul minim) volumelor corespunzătoare a activităţii sale (în conformitate cu ritmurile de dezvoltare a pieţii (regionale) produsului corespunzător) –L1.

Starea viabilă a întreprinderii, ca a unui sistem economic, are loc doar în cazul existenţei tuturor 5 parametri ai viabilităţii, adică ca în situaţia descrisă de model:

L = {L5, L4, L3, L2, L1}

Fiecare "parametru al viabilităţii" depinde de o mulţime de indicatori, care dispune pentru menţinerea viabilităţii (în continuare indicatori), sintetizează rezultatele unei anumite totalizări de business-procese, realizate la întreprindere. În rezultatul încălcării viabilităţii întreprinderii, în urma nerespectării anumitor parametri ai viabilităţii sau înrăutăţirea indicatorilor viabilităţii, este apariţia de la început a unor aspecte de criză, iar apoi (pe măsura creşterii acestora) a situaţiei de criză a întreprinderii ca a unui sistem microeconomic.

După importanţa sa (pentru menţinerea viabilităţii) anumiţi parametri caracterizează aşa numite "limite ale viabilităţii", care pot fi utilizate în calitate de indicatori ai unor faze separate de adâncire a crizei.

Anumiţi parametri ai viabilităţii întreprinderii prezintă un sistem organizat ierarhic. După însemnătate ei nu sunt identici, pierderea acestora sub influenţa factorului-iniţiator (provocator) al crizei şi proceselor, iniţiate de acesta, nu are loc simultan, însă treptat.

Apariţia crizei iniţial duce la încălcarea parametrului L1. Dacă activităţile necesare de corectare pe parcursul unui anumit timp nu vor fi întreprinse, automat se distruge parametrul de nivel mai înalt (L2), apoi L3, şi aşa mai departe până la cel mai înalt parameteru al viabilităţii L5. Se are în vedere nu distrugerea temporară a anumitor parametri de nivel mai înalt, prin menţinerea parametrilor de nivel mai jos, pe care sistemul este capabil să-l recupereze independent sub influenţa mecanismului de autoreglare, însă pierderea definitivă, care nu poate fi restabilită de sistem în mod independent, fără anumite influenţe administrative, inclusiv şi externe.

În acelaşi timp este necesar de subliniat, că are loc

liquidity which are financed at the expense of loans (in correspondence with the terms of meeting obligations concerning loan capital repayment) – L4;

3. solvency means the existence of financial equilibrium, i.e. ability to generate monetary inpayments, the bulk and the terms of which are sufficient for financing monetary expenditures related to operating and investment activity of a company – L3;

4. efficiency means a break-even activity or achievement of target economic and financial indicators of performance in accordance with the set strategic aims and tasks of a company (more frequently it means attaining a certain target level of ROE and (or) NOPAT) – L2;

5. competitiveness means providing proper competitiveness of products and services in prices, assortment and quality which is a pre-condition of growth (a global task) or at least support of the proper bulk of activity (according to the rates of growth of a proper commodity market (or regional market)) – L1.

A viable state of a company as an economic system is possible only in case of simultaneous availability of all the 5 parameters of viability, i.e. the situation could be described by the model:

L = {L5, L4, L3, L2, L1}

Each "viability parameter" depends on the variety of indicators which form pre-conditions for keeping viability, synthesizes the results of certain complex of business processes in a company. The effect of violation of a company's viability which results from failure to observe certain viability parameters or worsening viability indicators, is firstly, emergence of separate crisis phenomena and secondly, a crisis state of a company as a microeconomic system which is the consequence of accumulation of crisis phenomena.

According to their purpose to support viability, certain parameters describe the so-called "limits of viability" which can be used as indicators of certain phases of crisis aggravation.

The chosen parameters of a company's viability form a hierarchically built system. They are not equivalent in value; under the influence of a factor-initiator (provocateur) of crisis and processes which result from this crisis, their loss is not simultaneous but gradual.

Firstly the origin of crisis results in violation of the L1 parameter. If there are not taken certain corrective measures in the course of time (the duration of which is stipulated by the supply of compensatory possibilities of a certain company), it will be automatically violated a parameter of a higher level (L2), then – the L3 parameter, and it goes up to the highest viability parameter (L5). It is not meant temporal violation of certain parameters of a higher level which are supported by the parameters of a lower level which are possible to be independently restored by the system using the mechanism of self-regulation, but it is meant a final loss which cannot be restored by the system independently without certain administrative influence, including an external one.

At the same time, it is necessary to emphasize that a chain reaction takes place, i.e. there is violation of one viability parameter in a certain period of time (which is

reacţia în lanţ, adică defectarea unui parametru al viabilităţii peste un timp anumit, care este caracteristica individuală a fiecărei întreprinderi, provoacă obiectiv şi logic defectarea următorui parametru. Ruperea acestui lanţ o pot face doar anumite activităţi de administrare.

Pierderea parametrului viabilităţii primului nivel L1 – competitivitatea întreprinderii – duce la micşorarea cotei părţi pe piaţă, stagnarea ritmurilor de creştere, micşorarea volumelor de activitate, pierderea bazei clienţilor. Aceasta provoacă iniţializarea influenţei negative a efectului masiv în ceea ce ţine de cheltuielile curente ale întreprinderii, accelerează viteza pierderii parametrului rentabilităţii. Pierderea parametrului L2 la scurgerea unui anumit timp va duce la pierderea parametrului viabilităţii L3 – solvabilitate, întrucât în condiţiile de pierderi menţinerea solvabilităţii are loc din contul utilizării activelor lichide sau din contul atragerii de noi credite. Sursele date pot utilize doar un timp limitat. Durata utilizării primului parametru depinde de potenţialul de piaţă al întreprinderii (volumul şi conţinutul activelor acumulate pe parcursul perioadei precedente, experienţei economice, resurselor de comunicaţii ş.a.). A doua sursă, de asemenea, poate fi utilizată doar o anumită perioadă, întrucât orice bancă utilizează în calitate de parametru evaluator al posibilităţii de achitare a creditului eficienţa activităţii curente şi nu va acorda credit subiectului economic cu pierderi, majorând riscurile de neândeplinire a obligaţiunilor creditare şi neramburasarea resurselor creditare. Excepţie este existenţa la întreprindere a unui gaj lichid şi de valoare (de regulă, imobil, active funciare şi financiare). Continuarea fazei "criza eficienţei" în acest caz doar se înăspresc manifestările negative a următoarei faze – "criza datoriilor", care va veni în mod inevitabil în rezultatul încălcării parametrului L4 – insuficienţa activelor lichide pentru stingerea datoriilor în anumiţi termeni. Anume băncile, cum arată practica, sunt participanţi activi ale procedurilor de colectare a datoriilor, iniţiatori ai deciziei de judecată privind rezolvarea problemelor de insolvabilitate din contul instrumentelor de punere în aplicare sau (şi) iniţierea procesului de faliment a întreprinderii. Micşorarea activelor nete sub nivelul critic sau valoarea negativă a acestora (în rezultatul volumului mare de obligaţiuni şi imposibilităţii întreprinderii de a asigura îndeplinirea acestora din cauza vinderii totale forţate a tuturor activelor în procesul de faliment), lipsa altor factori critici pentru continuarea activităţii (parametru L5) sunt predispuneri pentru moartea întreprinderii ca a unui sistem economic, întrucât ea îşi pierde baza materială pentru continuarea existenţei sale.

Sistematizarea variantelor posibile de respectare a parametrilor viabilităţii permite de a identifica şase stări ale viabilităţii întreprinderii, care pot fi descrise în felul următor: SL=<S(L1), S(L2), S(L3), S(L4), S(L5)>, unde realizarea unui parametru al viabilităţii se determină în felul următor: S(L)= 1, dacă $L \geq 0$,

0, dacă $L \leq 0$.

Stările posibile ale întreprinderii sunt prezentate în tabelul 2.

determined individually for every company), objectively and logically results into violation of the following one. Only specially directed administrative actions can break this chain.

The loss of a viability parameter of the first level (L1) – a company's competitiveness – results into reduction of its market share, slowdown of growth rates (comparing to the market average), reduction of activity (revenue, commodity turnover), loss of a customer base. It provokes initializing a negative influence of the scale effect (operating leverage) in relation to the current costs of a company and accelerates the loss of the break-even parameter. In some time, the loss of the L2 parameter (a break-even) will result into the loss of the L3 viability parameter (solvency), as in the conditions of unprofitability the support of solvency is provided by "spending" liquid assets (it continues to aggravate a crisis of efficiency because it results into reduction of activity, even in profitable segments, because of lack of current assets) or the support of solvency is provided by involving new credits. These sources can use only the limited time. Duration of the use of the first source depends on market potential of a company (a previously accumulated bulk and structure of assets, managerial experience, communication resources, etc.). The second source can also be used only for a definite time because any bank evaluates solvency by the efficiency of current activity and will not extend credit to an unprofitable business agent increasing thereby the risks of failing to meet credit commitments and default in payment of credit resources. An exception is possible when a company has liquid and interesting for a bank mortgage objects (as a rule, they are real estate, land or financial assets). In this case, continuation of the phase «crisis of efficiency» only stresses negative display of the next phase – «crisis of debts» which will inevitably come because of violation of the L4 parameter which is insufficiency of liquid assets for meeting debt obligations in time. Thus, as practice shows, these are the banks that are active participants in procedures of recovering debts, initiators of court decision of the insolvency problem using the tool of executive juridical procedure and (or) taking a bankruptcy action in companies. Decreasing net assets well below their critical measure (which is standard for a certain legal form) or their negative value (because of a huge bulk of obligations and impossibility for a company to meet them using the involuntary sell-out of all assets in a bankruptcy procedure), the absence of other critical pre-conditions for continuation of activity (the L5 parameter) is the evidence of a company's death as an economic system because it loses a reasonable basis for its performance.

Systematization of possible ways to observe the viability parameters enables to identify six states of company viability which can be described as follows:

SL = < S (L1), S (L2), S (L3), S (L4), S (L5) >,

where the implementation of a certain viability parameter is determined as: S(L)= 1, dacă $L \geq 0$,

0, dacă $L \leq 0$.

Possible types of a company's state are given in the table 2.

Tabelul 2/Table 2

Caracterizarea stărilor viabilității (existenței crizei) întreprinderii / Description of a viability state of a company (or a crisis state of a company)

Starea viabilității sau existența crizei/ State of liability or a crisis state	Respectarea parametrilor viabilității/ Supporting viability parameters	Interpretarea modelară a stării întreprinderii/ A sample of showing a company's state
1. Viabilitatea absolută a întreprinderii ca a unui subiect economic/ Full viability of a company as an economic system	L1 > 0 L2 > 0 L3 > 0 L4 > 0 L5 > 0	SL = <1, 1, 1, 1, 1>
2. Criză în stare latentă (criza competitivității)/ Latent crisis (crisis of competitiveness)	L1 < 0 L2 > 0 L3 > 0 L4 > 0 L5 > 0	SL = <0, 1, 1, 1, 1>
3. Criza eficienței (criza ascunsă)/ Crisis of efficiency (latent crisis)	L1 < 0 L2 < 0 L3 > 0 L4 > 0 L5 > 0	SL = <0, 0, 1, 1, 1>
4. Criza solvabilității/ Crisis of solvency	L1 < 0 L2 < 0 L3 < 0 L4 > 0 L5 > 0	SL = <0, 0, 0, 1, 1>
5. Criza achitării datoriilor/ Crisis of default in payments (economic inability)	L1 < 0 L2 < 0 L3 < 0 L4 < 0 L5 > 0	SL = <0, 0, 0, 0, 1>
6. Distrugerea întreprinderii ca a unui sistem economic (întreprindere neviabilă)/ Dissolution of a company as an economic system (nonviable company)	L1 < 0 L2 < 0 L3 < 0 L4 < 0 L5 < 0	SL = <0, 0, 0, 0, 0>

Sursa/Source: systematized according to [1, 2].

Abordarea propusă permite determinarea, că nivelul viabilității întreprinderii se determină prin combinarea parametrilor viabilității – competitivității, eficienței economice, solvabilității, lichidității activelor şi îndeajunsul acestora pentru stingerea datoriilor, stabilitatea economică.

Luând în considerație interdependența încălcării parametrilor viabilității (efectul domino), pentru evaluare integrală, după părerea noastră, este incorect utilizarea abordărilor tradiționale pentru formarea indicatorilor integrali, pe larg descrise în literatura de specialitate, în special abordarea, propusă în [1].

Procedura evaluării viabilității întreprinderii, după părerea noastră, trebuie să fie următoarea:

1 etapă – formarea sistemului de indicatori, care vor fi utilizați în procesul evaluării fiecărui parametru al viabilității: competitivitate, eficiență, solvabilitate, lichiditate, stabilitate economică.

A 2-a etapă – determinarea valorilor normative a indicatorilor şi semnificația acestora în limitele fiecărui parametru.

A 3-a etapă – formarea concluziei sumare în ceea ce ține

The offered approach allows to determine that the level of a company's viability is sustained by a combination of parameters (components) of viability: competitiveness, management efficiency, solvency, liquidity of assets and their sufficiency for meeting debt obligations, economic stability.

Taking into account the interrelation of violation of viability parameters (the domino effect) for the integral estimation of viability, it is incorrectly, in our opinion, to use traditional approaches to the formation of integral indexes which are widely described in professional literature, in particular the approach offered in the source [1].

In our opinion, the procedure of estimation a company's viability should be the following:

1st stage: creating the system of indexes which will be used in the process of estimation of every viability parameter: competitiveness, efficiency, solvency, liquidity, economic stability;

2nd stage: determination of standards of certain indexes and their significance in the estimation of each parameter;

de nivelul fiecărui parametru al viabilităţii. În acest sens pot fi utilizate diferite metode cu trecerea ulterioară a rezultatelor în sistemul binar – 0 (lipsa) sau 1 (existenţa).

A 4-a etapă – identificarea stării viabilităţii (existenţa crizei) în dependenţă de aprecierea fiecărui parametru în conformitate cu regulile, prezentate în Tabelul 2.

Existenţa concluziei negative referitor la un parametru de nivel mai înalt al viabilităţii la aprecierea pozitivă a parametrilor de nivel mai scăzut (de exemplu, întreprinderea este diagnosticată ca nelichidă şi instabilă, însă eficientă şi competitivă), trebuie de diagnosticat ca „risc înalt de pierdere a viabilităţii, apariţia şi (sau) adâncirea crizei" în rezultatul unei anumite cauze (pierderea parametrului corespunzător al viabilităţii).

Parametrii şi indicatorii evaluării viabilităţii trebuie să fie puşi la baza procesului de proiectare a instrumentelor executorii a administrării economice:

- sitemului de evaluare – determinarea indicatorilor şi criteriilor de evaluare;
- sistemului bugetar (administrării bugetare) – stabilirea semnificaţiilor de scop şi bugetare pentru anumiţi indicatori;
- sistemului evidenţei administrării – identificarea şi monitorizarea stării curente a acestora;
- sistemului de motivare – crearea unui mecanism eficient de stimulare pentru atingerea acestora;
- sistemului de control şi administrare în privinţa devierilor – întreprinderea măsurilor operative, tactice şi strategice, îndreptate spre opoziţie pentru încălcarea lor.

Sistemul astfel creat de administrare economică a întreprinderii va fi capabil să asigure menţinerea viabilităţii permanente a întreprinderii ca a unui sistem economic, adică menţinerea capacităţii acesteia de a asigura formarea valorilor pentru toate grupele de persoane interesate ale întreprinderii.

Astfel, viabilitatea este considerată de noi ca cea mai generală caracteristică a stării întreprinderii. Nivelul acesteia, semnificaţia anumitor parametri trebuie să fie sub control permanent al subiecţilor administrării economice. Indicatorii de bază şi cei integrali ai viabilităţii trebuie să fie la baza proiectării instrumentelor de administrare economică. Concluzionând şi coordonând evaluările competitivităţii, eficienţei economice, solvabilităţii, capacităţii de efectuare a calculelor datoriilor, stabilităţii economice de efectuare a diagnosticii viabilităţii întreprinderii permite evaluarea capacităţii pentru continuarea activităţii economice, existenţei (lipsei) crizei şi a cauzelor acesteia. Administrarea bugetară a acestor parametri – va favoriza activitatea economică pe termen lung, ceea ce corespunde intereselor părţilor interesate ale întreprinderii.

3rd stage: making a final conclusion concerning the level of each viability parameter. For this purpose, there may be used different methodological approaches with the further transfer of the estimation results into a binary system – 0 (inavailability or lack) or 1(availability);

4th stage: identification of a viability state (availability of crisis) depending on the estimation of every parameter in accordance with the rules presented in the Table 2.

A negative conclusion on the viability parameter of a higher level positive estimations of viability parameters of a lower level (for example, if a company is diagnosed as a non-liquid and unstable, but an effective and competitive), it is feasible to diagnose as «a high risk of a viability loss, a crisis emergence or aggravation» having a certain reason (loss of the proper viability parameter).

Parameters and indexes of viability estimation should be taken as a basis of channeling such executive tools of economic management into certain directions as:

- an evaluation system: determination of indexes and criteria of estimation;
- a system of budgeting (budgetary management): setting the target and budgetary values of certain indexes;
- a system of administrative accounting: identification and monitoring of their current state;
- a system of motivation: creation of efficient mechanism of stimulation in order to achieve the parameters and indicators;
- a system of control and management over deviations: taking urgent, tactical and strategic measures aimed at counteraction to their violation.

The formed system of corporate economic management will be able to keep a permanent company's viability as an economic system, i.e. able to provide value creation for all the groups of a company's stakeholders.

Thus, we recognize viability as the most general description of a company's state. Its level, values of certain parameters should be under permanent control of the subjects of economic management. The basic and integral indexes of viability should be a basis of channeling executive instruments of economic management. Summarizing and coordinating inter se the estimations of competitiveness, economic efficiency, solvency, ability to settle debts, economic stability and also diagnostics (monitoring) of a company's viability enable us to estimate the capacity for continuation of economic activity, availability of a crisis and reasons for it. Budgetary management of these parameters will create preconditions for long-term and successful management which meets interests of all the stakeholders of a company.

Referinţe bibliografice/ References:

1. ДОМРАЧЕВ, С.В. Совершенствование оценки жизнеспособности предприятия металлургического комплекса: автореферат диссертации на соискание степени кандидата экономических наук. Челябинск, 2005 [accesat 25 mai 2013]. Disponibil: http://economy-lib.com/sovershenstvovanie-otsenki-zhiznesposobnosti-predpriyatiya-metallurgicheskogo-kompleksa/
2. БОРИСОВА, М.С. Стратегическое управление жизнеспособностью промышленного предприятия с применением сбалансированной системы показателей: автореферат диссертации на соискание степени кандидата экономических наук. Курск, 2012 [accesat 25 mai 2013]. Disponibil: http://www.dissercat.com/content/strategicheskoe-upravlenie-zhiznesposobnostyu-promyshlennogo-predpriyatiya-s-primeneniem-sba
3. ЛІГОНЕНКО, Л.О. *Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій*: монографія. Київ: КНТЕУ, 2001. 580 с.
4. ЛІГОНЕНКО, Л.О. Концептуальні засади економічного управління підприємством. В: Вісник КНТЕУ. 2013, № 3, сс. 3-14.

Recomandat spre publicare: 10.10.2013

PERSPECTIVELE DEZVOLTĂRII TURISMULUI INTERNAȚIONAL

Amalia GURGUI, manager, Constanța, România

În acest articol este prezentat turismul în calitate de ramură economică primortială la nivel mondial, inclusiv prin faptul că oferă locuri de muncă. De asemenea, sunt menționați factorii ce contribuie la dezvoltarea turismului emițător şi cel receptor atât în Republica Molodva, Rusia, cât şi în alte țări ale lumii.

Cuvinte cheie: *turism, turism receptor, turism emițător, dezvoltare, economie.*

Introducere. În prezent, turismul internațional reprezintă cel mai dinamic sector în dezvoltare al economiei mondiale. Acelaşi lucru este valabil şi pentru Rusia. În anul 2012, în ciuda recentelor evoluții negative din Africa de Nord şi Orientul Mijlociu, este puțin probabil să se reducă cererea globală. Modificări va suporta caracterul destinațiilor şi rutelor turistice. Potrivit datelor UNWTO, va continua creşterea numărului de sosiri turiştice internaționale, dar mai moderat, ce va constitui, în medie, 4-5%.

În economia globală, turismul este un important creator de locuri de muncă, deoarece oferă peste 75 de milioane de locuri de muncă la nivel mondial. Fiecare al doisprezecelea om activează în sectorul turismului. Turismul internațional oferă locuri de muncă, în primul rând, tinerilor şi femeilor atât în zonele urbane, cât şi în cele rurale.

O caracteristică importantă, cu preponderență pentru Republica Moldova, constă în faptul, că turismul în economia mondială ocupă primul loc privind crearea locurilor de muncă primare, care asigură studenții cu locuri de muncă. În acest context, este mai uşor şi mai simplu, în special pentru tânăra generație, să pătrundă pe piața forței de muncă. Desigur, nu toți cei care îşi încep cariera în turism o continuă toată viața, dar existența unei astfel de posibilități este foarte necesară. Prin urmare, tânăra generație joacă un rol tot mai important în structura. Turismului.

O altă caracteristică a turismului internațional constă în faptul că apar modificări în caracteristicile de vârstă ale turiştilor care călătoresc. Anterior, contingentul principal de consumatori ai serviciilor industriei turismului era reprezentat de către oamenii între 30 şi 50 de ani. În prezent, în țările dezvoltate, oamenii, care îşi permit să călătorească, trăiesc mai mult, se pensionează la un nivel mai sănătos. Treptat creşte numărul de turişti/călători cu vârsta de peste 60 şi 70 de ani. Cu toate acestea, este evidentă şi o altă tendință: prima dată în ultimul deceniu, foarte mulți tineri cu vârsta cuprinsă între 16-18, de asemenea, au devenit turiştii activi. Practica mondială atestă faptul, că sunt create companii de turism care se specializează în turism pentru tineret. Atare companii apar în Republica Moldova, Rusia şi în alte țări.

THE DEVELOPMENT PROSPECTS OF INTERNATIONAL TOURISM

Amalia GURGUI, Manager, Constanta, Romania

This paper presents tourism as one of the most important economic sectors worldwide, including by the fact that it provides jobs. Likewise, there are listed the factors that contribute to the development of inbound and outbound tourism in both Molodva, Russia and other countries.

Keywords: *tourism, inbound tourism, outbound tourism, development, economy.*

JEL Classification: R11, R15, R51, R58

Introduction. Currently, international tourism is one of the most dynamic and fastest growing sectors of the world economy. The same fact is true regarding Russia. In 2012, despite the recent negative developments in North Africa and the Middle East, is unlikely for the global demand to reduce. Most likely, there will be changes in the nature of tourism destinations and routes. According to UNWTO data, the increase in the number of international tourist arrivals will continue, but at a more moderate level, that will amount in average 4-5%.

In the global economy, tourism is one of the leading providers of jobs as it creates more than 75 million jobs worldwide. Every twelfth man is working in the tourism sector. International tourism provides employment especially among young people and women in both urban and rural areas.

An important feature that should be considered especially in Moldova is that tourism in the global economy is on the first place regarding the creation of primary jobs, which provides work for students. In this context, it is just easier and simpler, especially for the younger generation to enter the labor market. Of course, not all those who are starting their career in tourism, continue it all of their lifes, but the existence of this possibility is very necessary. Therefore, the youth play an increasingly important role in the structure of tourism.

Another feature of international tourism is the changes of the age characteristics of traveling tourists. Previously, the main contingent of consumers in the tourism industry was represented by people between 30 and 50 years old. Currently, in the developed countries, the people who can afford to travel live longer and retire at a healthier level. The number of travelers who are over 60 and 70 years old gradually increases. However, there is another obvious trend: for the first time in the last decade, a huge segment of young people aged 16-18 years also become active tourists. World practice shows that there are created travel companies specialized in tourism for the youth. Such companies appear in Moldova, Russia and other countries.

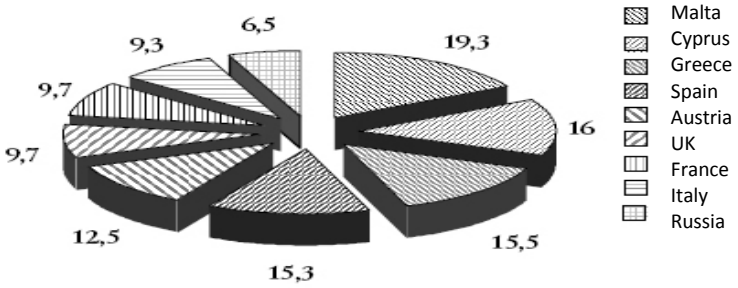

Fig. 1. Veniturile din turism în PIB-ul țării, ținând cont de efectul multiplicator
Fig. 1. Revenues from tourism in the country's GDP, taking into account the multiplier effect
Sursa/Source: WTO UNWTO.

Conform estimărilor Organizatiei Mondiale a Turismului (OMT UNWTO), pentru ponderea turismului în PIB-ul mondial revine 9,4%, luând în considerare efectul de multiplicare. Potrivit datelor Ministerului Sportului, veniturile din turism în PIB-ul diferitor țări sunt: Grecia – 15,5%, Spania – 15,3%, Austria – 12,5%, iar şi în Rusia doar 6,5% (fig. 1). În opinia experților, Rusia folosește potențialul său turistic şi de agrement la un nivel de doar 20%, fapt ce explică contribuția mai scăzută a turismului în economia țării în comparație cu țările dezvoltate ale lumii.

Principalele tendințe în dezvoltarea turismului

În Federația Rusă, în anul 2011, potrivit datelor Ministerului de Sport şi Turism, turismul emitator a crescut față de anul 2010 cu 38% şi a constituit 13,1 milioane de turişti. În anul 2000, călătoriile cetățenilor ruşi în scopuri de recreere şi odihnă prin intermediul turismului a constituit 4,49 milioane. Comparativ cu anul 2010, numărul de astfel de excursii a crescut de cca 3 ori. Cele mai vizitatețări de către turiştii ruşi, în 2011, sunt: Turcia (2,2 milioane), Egipt (1,5 milioane), Italia (362 mii de persoane), Grecia (360 mii de persoane), Spania (355 mii de persoane), Germania (349 mii de persoane), pentru ponderea cărora revine peste 50% din fluxul ieşirilor turistice.

Turismul receptor, în anul 2011, a atins 29,1 milioane de călători, cu 3,2% mai mult decât în 2010. Totuşi, în anul 2007, numărul turiştilor interni a fost la acelaşi nivel ca şi în 2010, iar în anii 2006-2007, adică până la criza financiară şi economică, creşterea medie anuală a fluxului de turişti a variat de la 10 până la 15%, iar potrivit estimărilor turismului rusesc, trebuia să atingă, până în 2015, cifra de 46-48 milioane de oameni. Actualmente, aceste previziuni sunt susceptibile, prin urmare vor fi ajustate.

Veniturile din turismul internațional (în miliarde dolari), conform datelor Organizatiei Mondiale a Turismului (OMT), în anul 2010, în diferite țări au constituit: SUA - 93,9 (1 loc în lume), Spania – 53,2 (locul 2) Franța – 49,4 (locul 3), China – 39,7 (locul 4), India –11,4 (locul 16), Rusia – 9,3, ocupând doar al 28-lea loc din lume (în 2007 ocupă locul 30, cu un venit de 7,0 miliarde de ruble).

Conform indicatorilor cheltuielilor internaționale turistice, estimați de OMT, în anul 2011, Republica Moldova a ocupat locul 10 în lume cu cifra de 20,8 miliarde de dolari. Pe primul loc potrivit cheltuielilor turistice în străinătate din anul 2011 a fost Germania (81,2 miliarde dolari), pe locul doi – Statele Unite ale Americii (73,2 miliarde dolari), pe locul trei – Marea Britanie (50,1 miliarde dolari), pe locul patru – China (43,7 miliarde dolari), pe locul cinci – Franța (38,5 miliarde dolari). Prin urmare, pentru dezvoltarea turismului receptor în Rusia

According to estimates of the World Tourism Organization (WTO UNWTO), the share of tourism in in the global GDP is 9.4%, taking into account the multiplier effect. According to the Ministry of Sports, the tourism revenues in the GDP of different countries is: Greece – 15.5%, Spain – 15.3%, Austria – 12.5% and in Russia only 6.5% (Fig. 1). According to experts, Russia uses its tourism and recreational potential at a level of only 20%, which explains the lower contribution of tourism to the country's economy compared with the developed countries of the world.

Main tendencies in the development of tourism

In the Russian Federation, in 2011, according to the data of the Ministry of Sports and Tourism, outbound tourism has increased compared to 2010 by 38% and amounted 13.1 million visitors. In 2000, the travels of Russian citizens with the objectives of recreation and leisure through tourism amounted 4.49 million. Compared to 2010, the number of such trips has increased almost 3 times. The most visited countries by Russian tourists in 2011 were Turkey (2.2 million), Egypt (1.5 million), Italy (362 thousand people), Greece (360 thousand people), Spain (355 thousand people), Germany (349 thousand people), which accounted for over 50% of the outbound tourism flow.

Inbound tourism, in 2011, reached 29.1 million travelers, which is 3.2% more than in 2010. However, in 2007 the number of domestic tourists was at the same level as in 2010, and in 2006 – 2007, ie to the financial and economic crisis, the average annual increase in the flow of tourists ranged from 10 to 15% and is according to estimates of the Russian tourism, should reach by 2015 46-48 million people. Actually, these predictions are likely to be adjusted.

Revenues from international tourism (in billion dollars), according to the World Tourism Organization (WTO), in 2010, in different countries reached: U.S. - 93.9 (1st place in the world), Spain – 53.2 (2nd place), France – 49.4 (3rd place), China – 39.7 (4th place), India – 11.4 (16th place), Russia – only 9.3, reaching only the 28th place in the world (in 2007 it was in the 30th place with an income of 7.0 billion rubles).

According to international tourist spendings indicators estimated by the WTO, in 2011, Moldova ranked 10th in the world with the figure of 20.8 billion dollars. In the first place in tourist spending abroad in 2011 was Germany (81.2 billion dollars), second – USA (73.2 billion dollars),

este nevoie de a se concentra, în primul rând, pe aceste cinci țări, a căror populație calatorește activ.

Potrivit sosirilor turiştice internaționale UNWTO, în 2011, Republica Moldova a ocupat locul 14, cu un indicator de 19,4 milioane de sosiri (2007 – locul 10, cu 20,2 milioane de sosiri). Pentru comparație: Franța, în 2011 a avut 76,8 milioane de turişti (primul loc în lume), Statele Unite ale Americii – 54,9 milioane (locul 2), China – 50,9 milioane (locul 3). UNWTO estimează, că până în anul 2020, Rusia va ocupa doar locul nouă în lume privind numărului de vizite turistice.

Cauzele creşterii moderate a fluxului de turişti străini poate fi majorarea permanentă a costului unui pachet de servicii turistice ca urmare a creşterii prețurilor pentru bilete de avion şi cele feroviare şi alte servicii prestate turiştilor străini, precum şi asigurarea necorespunzătoare a securității, încălcările față de turiştii străini din partea colaboratorilor de poliție şi cei vamali, formalitățile de acordare a vizelor şi altele. Pentru deplasarea prin toate țările din zona Schengen sunt suficiente pașaportul şi viza, iar pe teritoriul respectiv cetățenii străini trebuie să se înregistreze la Organele afacerilor interne ale fiecărui oraş, a căror şedere depăşeşte 72 de ore.

În registrul operatorilor de turism, la începutul anului 2012 erau incluşi 4465 de operatori de turism. Cu toate acestea, dintre aceştia, doar 642 de companii sau 14,4% din numărul total de operatori de turism desfăşoară activități în domeniul turismului receptor. Acest lucru denotă, că turism receptor, ca unul din domeniile prioritare ale turismului în Rusia, necesită stimulente suplimentare pentru dezvoltare. Totuşi, în ciuda soldului negativ al exporturilor şi importurilor de servicii turistice, turismul rus este recunoscut ca fiind unul dintre cele mai dinamice sectoare ale economiei. Potrivit datelor Ministerului Sportului şi Turismului, volumul serviciilor turistice cu plată, prestate de către operatorii de turism şi agenții de turism, în 2011, a crescut cu 2,1% şi a constituit 87,8 miliarde de ruble. Serviciile hotelurilor şi alte mijloace de cazare au totalizat 115,4 miliarde de ruble, fiind cu 1% mai mare decât nivelul anului 2010. Prin urmare, trebuie remarcat faptul, că industria ospitalității se dezvoltă treptat şi în RM, deşi nu la fel de rapid ca şi turismul emitator.

De la începutul anilor '90 şi până în prezent, principalii factori de dezvoltare activă a turismului emitator rus, comparativ cu cel receptor, sunt: dezvoltarea insuficientă a infrastructurii turistice, uzarea morală şi fizică considerabilă a bazei materiale existente; discrepanța dintre preț şi calitate privind serviciile prestate; deficitul de personal calificat; insuficiența mecanismelor pentru crearea condițiilor favorabile pentru investiții în infrastructura turistică la nivel federal, regional şi local; abundența informațiilor negative despre Republica Moldova ca o țară nefavorabilă de promovare a turismului; avansarea slabă a produselor turistice din Rusia pe piața internă şi internațională a serviciilor turistice; industria insuficient dezvoltată de divertisment etc.

Printre cauzele principale, care împiedică dezvoltarea turismului receptor, sunt: solvabilitatea redusă a turiştilor în masa, precum şi disponibilitatea relativă a odihnei şi tratamentului în stațiunile autohtone; costul ridicat pentru călătorie la stațiuni şi la alte centre turistice din țară; insuficiența mecanismelor de sprijin pentru dezvoltarea turismului social.

În conformitate cu evaluările centrelor sociologice (Viitorul,

third – United Kingdom (50.1 billion dollars), fourth – China (43.7 billion dollars), the fifth – France (38.5 billion dollars). Therefore, the development of inbound tourism in Russia must focus primarily on these five countries whose population travels extensively.

According to international tourist arrivals by UNWTO, in 2011 Moldova reached the 14th place with 19.4 million arrivals (2007 – 10th place (20.2 million arrivals). For comparison, France, in 2011 had 76.8 million tourists (1st place in the world), the U.S. – 54.9 million (2nd place), China - 50.9 million (3rd place). UNWTO predicts that by 2020, Russia will only be the ninth country in the world based on the number of tourist visits.

The causes for the moderate growth of the flow of foreign tourists can be the permanent rise in the costs of a travel package due to rising prices for air and rail tickets, and other services provided to foreign tourists, as well as inadequate security ensurance, abuse of foreign tourists by police and customs officers, visa obtaining formalities and others. To travel in all the countries of the Schengen zone, a passport and visa is enough, and on the repective territory, the foreign nationals must register in the internal affairs office of each city, if their stay exceeds 72 hours.

In the register of tourism operators, in early 2012, there were included 4.465 tourism operators. However, of these, only 642 companies, or 14.4% of the total number of tourism operators activate in the field of inbound tourism. This shows that inbound tourism, as one of the priority areas of tourism in Russia, require additional incentives for development. However, despite the negative balance of exports and imports of tourism services, Russian tourism is recognized as one of the most dynamic sectors of the economy. According to the data of the Ministry of Sport and Tourism, the amount of paid tourism services rendered by tour operators and travel agencies, in 2011, increased by 2.1% and amounted 87.8 billion rubles. Services of hotels and other accommodation facilities totaled 115.4 billion rubles, being 1% higher than the 2010 level. Therefore, it should be noted that the hospitality industry is gradually developing in Moldova, although not as fast as outbound tourism.

From the early '90s until now, the main factors of active development of the Russian outbound tourism, compared to the inbound one, are: the poor development of the tourism infrastructure, the considerable moral and physical wear of the existing material base; the gap between price and quality of provided services; shortages of qualified personnel; the lack of mechanisms for creating favorable conditions for investment in the tourism infrastructure at a federal, regional and local level; the abundance of negative information about the Moldova as an unfavorable country for tourism promotion; the poor advancement of tourism products from Russia on the domestic and international tourist services market; the underdeveloped entertainment industry etc.

Among the main reasons that hinder the development of inbound tourism, are: the reduced creditworthiness of tourists in mass, and also the relative availability of rest and treatment in local resorts; the high cost to travel to resorts and other tourist centers in the country; the lack of

expert-grup), aproximativ două treimi sau 52-58% din populația țării, pe parcursul perioadei 2005-2011, s-au aflat la domiciliu şi nu au pelcat nicăeri în timpul concediilor. Numărul persoanelor din Rusia, care pleacă în vacanță în străinătate, în medie, în ultimii şapte ani, rămâne la nivelul de 2-4%. Cu toate acestea, datele pentru Moscova şi Sankt-Petersburg sunt diferite față de indicatorii la nivel național: deci, în 2012, vacanța în străinătate au planificat-o 16% din moscoviții şi 10% din populația din Sankt-Petersburg.

Ponderea ruşilor, care se odihnesc în stațiunile ruseşti la Marea Neagră, în anii 2005-2011, variază între 6-9% din totalul populației. Acelaşi număr de cetățeni îşi petrec vacanța "într-un alt oraş", iar vacanță în Crimeea o petrec doar 1-2%. Datele privind cheltuielile prevăzute şi acceptate de către cetățenii ruşi pentru a-şi petrece vacanța reflectă faptul, că în ultimii şase ani (2006-2011), acestea au crescut de la 10494 până la 17102 ruble, şi constituie peste 400 de euro.

De asemenea, trebuie remarcat şi aspectul, că pentru turiştii în masă produsul turistic străin, în comparație cu cel autohton, este mai accesibil în ceea ce priveşte prețul. În domeniul turismulului receptor, cel mai semnificativ creşte costul serviciilor în domeniul transportului aerian şi terestru, cazarea la hotel, vizitarea muzeelor şi expozițiilor.

În general, turismul autohton, atât cel de recetor, cât şi emitator, sporeşte datorită unui grup restrâns al populației, care îşi poate permite o vacanță plăcută deplină în străinătate sau în Rusia.

Baza materială a industriei turistice

În conformitate cu datele UNWTO, Eurostat, Moldstat Rosstat, numărul mijloacelor colective de cazare a crescut: în anul 2000 au fost 905826, în 2011 – 1238827, cu 27% mai mult decât în anul 2000. În anul 2004, au existat aproximativ 4 mii de hoteluri, iar în 2011 au devenit deja 7410, timp de 6 ani, numărul de hoteluri, practic, s-a dublat. În prezent, în mod activ se construiesc hoteluri noi, inclusiv mici. Tot mai multe lanțuri hoteliere internaționale apar în Moscova, Sankt Petersburg şi în alte oraşe mari ale țării, de asemenea, apar şi brânduri hoteliere autohtone.

Cu toate acestea, numărul stațiunilor balneoclimaterice sanatoriale şi a mijloacelor specializate de cazare continuă să scadă. În 2011, numărul stațiunilor a constituit 403429, în timp ce în 2000 au fost 487630, aşa dar, în ultimii 9 ani numărul MSE s-a redus cu 842 de centre de sănătate sau cu 17,3%. Din aceste considerente, MSE activează mai complicat în condițiile de piață. Având în vedere orientarea lor socială şi contribuția semnificativă pentru sănătatea cetățenilor ruşi, guvernul trebuie să acorde mai multă atenție pentru sprijinul acestora la toate nivelurile de guvernare.

În Rusia, practic, toți subiecții au potențial turistic pentru diferite tipuri de turism, dar majoritatea dintre ei nu au infrastructură turistică. În plus, tendința de insuficientă totală a mijloacelor de cazare duce la lipsa concurenței şi creşterea substanțială anuală a prețurilor pentru serviciile hoteliere. Astfel, problema creşterii cantitative şi calitative a industriei ospitalității, atât în capitală, cât şi în toată Rusia, necesită soluții eficiente.

Factorii principali, care împiedică atragerea investițiilor în industria turismului, sunt: lipsa suprafețelor/terenurilor gata de investiții, condițiile nerentabile ale arendei terenului, prezența barierelor administrative, insuficiența mecanismelor privind

support mechanisms for the development of social tourism.

According to assessments of sociological centers (Viitorul, expert-group), about two-thirds or 52-58% of the country's population, during the period 2005-2011 have been at home and did not leave anywhere during the holidays. The number of people in Russia, who go on holiday abroad, on average, over the past seven years, remains at the level of 2-4%. However, data for Moscow and St. Petersburg are different from national indicators: therefore, in 2012, 16% of the Moscow population has planned holidays abroad and 10% of the population of St. Petersburg.

The share of Russians, who are resting in the Russian Black Sea resorts in the years 2005-2011, range between 6-9% of the total population. The same number of people vacationing "in another city", and spend vacation in Crimea only 1-2%. Expenditure data provided and accepted by Russian citizens to spend on their holidays reflects the fact that in the last six years (2006-2011), this sum increased from 10494 to 17102 rubles, which is over 400 euros.

It should also be noted the fact that mass mass tourists the foreign tourism product, compared to the domestic one, is more accessible in terms of price. In the inbound tourism sector, the most significant increases remain in the cost of air and land transport services, hotel accommodation, visits to museums and exhibitions.

In general, domestic tourism, both inbound and outbound increases due to a small group of people who can afford a nice complete holiday abroad or in Russia.

The material basis of the tourism industry

According to UNWTO, Eurostat, Moldstat, Rosstat data, the number of means of collective accommodation increased: in 2000 were 905.826, in 2011 – 1.238.827, 27% more than in 2000. In 2004, there were approximately 4000 hotels and in 2011 have already become 7410, during 6 years, the number of hotels practically doubled. Currently, new hotels are actively built, including small ones. More and more international hotel chains appear in Moscow, St. Petersburg and other cities of the country, also appear domestic hotel brands.

However, the number of sanatorial spas and specialized accommodation continues to decline. In 2011, the number of resorts was 403.429, while in 2000 there were 487.630, therefore, in the last nine years the number of ESM decreased by 842 health centers or by 17.3%. Therefore, ESM operates more complicated in market conditions. Given their social orientation and significant contribution to the health of Russian citizens, the government should pay more attention to their support at all levels of government.

In Russia, virtually all subjects have tourism potential for different types of tourism, but most of them do not have the tourist infrastructure. In addition, the trend of overall insufficient means of accommodation and lack of competition leads to a substantial annual price increase for hotel services. Thus the problem of quantitative and qualitative growth of the hospitality industry, both in the capital and throughout Russia, requires effective solutions.

The main factors that hinder attracting investments in the tourism industry are the lack of surfaces/land ready for investments, unprofitable conditions of land lease, the

sprijinul dezvoltării turismului de afaceri, inclusiv lipsa unui sistem „fereastră unică”, precum şi alte beneficii în ceea ce priveşte impozitul, vama şi altele, prezente în ţările dezvoltate şi în curs de dezvoltare. Deci, simpla înregistrare a terenului pentru un hotel necesită adesea un număr foarte mare de aprobări şi se prelungeşte timp de doi sau trei ani.

Pe lângă problemele menţionate, prezintă importanţă deosebită adoptarea planurilor generale de dezvoltare atât pentru teritorii sanatoriale, precum şi a altor centre şi oraşe turistice, ţinând cont de strategiile de dezvoltare, tendinţele globale în dezvoltarea industriei turismului. Principalii factori, care determină viitorul industriei turismului, ar trebui să includă atât condiţiile politice, cât şi socio-economice de dezvoltare a ţării, concurenţa la nivel ramural şi internaţional, mijloacele de transport aerian şi alte modalităţi, tehnologii informaţionale şi inovaţionale, atât în industria propriu zisă a turismului, cât şi în industriile conexe etc.

Concluzii. Prin urmare, în ciuda tendinţelor pozitive în dezvoltarea turismului, un potenţial turistic imens din ţara noastră nu este încă solicitat, deoarece în turismul din R.Moldova, CSI, Rusia rămân o mulţime de probleme de soluţionat. Cele mai multe dintre acestea posedă un caracter complex, iar rezolvarea lor depinde de toţi participanţii de pe piaţa turistică: structurile de stat, businessul turistic, organizaţiile publice, comunităţile ştiinţifice. Nivelul serviciilor şi dezvoltării infrastructurii afacerilor turistice autohtone este inferior faţă de cel străin. Cetăţenii RM călătoresc la un nivel redus în propria lor ţară. De asemenea, Republica Moldova pierde şi în competiţia internaţională de atragere a turiştilor. Cu toate acestea, practica mondială atestă faptul, că în cazul convergenţei intereselor majorităţii, problemele turistice, chiar dacă nu imediat, dar, totuşi, îşi găsesc soluţia.

Pentru crearea industriei turistice competitivă în Republica Moldova este esenţială o politică de stat clară şi evidentă în acest domeniu, bazată pe acte legislativ-normative relevante, care conţin obiective şi sarcini strategice, mecanisme formate şi instrumente de soluţionare a acestora, selectare a personalului calificat pentru realizarea lor şi altele. Este important să se efectueze planificarea strategică de dezvoltare a turismului în conformitate cu principiile de dezvoltare durabilă şi tendinţele industriei mondiale a turismului; asigurarea investiţiilor pe termen lung în acest sector şi asigurarea climatului investiţional favorabil adecvat; crearea noilor direcţii de dezvoltare a turismului; pregătirea personalului înalt calificat la toate nivelurile, cu un număr suficient pentru domeniul respectiv; promovarea turismului autohton pe piaţa internă şi cea internaţională.

administrative barriers, the lack of mechanisms for supporting the development of business tourism, including the lack of a "single window", and other benefits in terms of taxes, customs and others present in the developed and developing world. So, the simple registration of a land for a hotel often requires a large number of approvals and extends for two or three years.

In addition to the problems mentioned, the adoption of a general development plan is of special importance both for the sanatorium territories, as well as for other cities and tourist centers, taking into account development strategies, global trends in the development of the tourism industry. The main factors that determine the future of the tourism industry should include both political, and socio-economic development conditions of the country, the competition at the branch level and international level, air transport options and other ways, information and innovative technologies, both in the actual tourism industry and in related industries etc.

Conclusions. Therefore, despite the positive trends in tourism development, a huge tourism potential in our country is not yet requested because tourism in Moldova, CIS and Russia remain a lot of problems to solve. Most of them have a complex character, and their resolution depends on all participants in the tourist market: state structures, business tourism, public organizations, and scientific communities. Service levels and infrastructure development of local tourism businesses is lower than the foreign one. Moldovan citizens traveling at a low level in their own country. The Republic of Moldova loses in international competition to attract tourists. However, global practice attests that in case of convergence of the majority interest problems, the tourism problems, even if not immediately, but still will find a solution.

To create a competitive tourism industry in Moldova a clear and obvious state policy is essential in this filed, based on relevant legislative acts, which include objectives and strategic tasks, created mechanisms and tools to solve them, selecting qualified personnel for their realization, and others. It is important to conduct strategic planning for tourism development in accordance with the principles of sustainable development and global tourism industry trends, ensuring long-term investments in this sector and ensuring adequate and favorable investment climate, creating new directions for tourism development, training of highly skilled personnel at all levels, with a sufficient number for the respective field, promoting domestic tourism in the country and internationally.

Referinţe bibliografice/ References:

1. CROTENCO, I., GRIBINCEA, A. Moldova şi dezvoltarea turismului internaţional. In: Idei şi valori perene în ştiinţele socio-umane: sesiunea ştiinţifică, 8-10 septembrie 2006. Ediţia XXI. Zilele Academice Ieşene. Iaşi, 2006, p. 93.
2. GRIBINCEA, A. Dezvoltarea turismului şi creşterea economică. In: Anuar ştiinţific IRIM. Chişinău, 2005, vol. 3, pp. 173-178. ISSN 1857-1840.
3. GRIBINCEA, A. Semnificaţia tratatutlui de la Maastricht în dezvoltarea turismului. In: Dezvoltarea turismului la începutul sec. XXI: conferinţa ştiinţifico-practică internaţională, 27 septembrie 2006. Chişinău: ULIM, 2007, pp. 12-15. ISBN 978-9975-70-178-5.
4. PALNIŢCHI, E., GRIBINCEA, A. Activitatea promoţională în turism. In: Studii Economice. 2009, nr. 1-2, pp. 336-342
5. POPA, M., GRIBINCEA, A. Aportul turismului la reducerea subdezvoltării. In: Turismul rural românesc: actualitate şi perspective. Iaşi: Performantica, 2008, pp. 169-172.
6. POPA, M., GRIBINCEA, A. Avantajele electronicii în serviciul industriei turistice. In: Dezvoltarea turismului la începutul sec. XXI: conferinţă ştiinţifico-practică internaţională, 27 septembrie 2006. Chişinău: ULIM, 2007, pp. 95-101. ISBN 978-9975-70-178-5.
7. POPA, M., GRIBINCEA, A. Impactul turismului asupra dezvoltării economice. In: Economie şi sociologie. 2005, nr. 3, pp. 162-169.

Recomandat spre publiare: 11.09.2013

INTERNAŢIONALIZAREA ŞI REGIONALIZAREA PRACTICILOR DE GESTIUNE CORPORATIVĂ A FIRMELOR DIN ROMÂNIA

Maria GÂF-DEAC, drd., ULIM, Bucureşti
Petru ROŞCA, dr. hab., prof. univ., ULIM

În articol se recunosc avantajele recurgerii la internaţionalizarea şi regionalizarea firmelor şi, ca atare, managerii şi bordurile directoare ale companiilor moderne îşi formulează alternative pentru dezvoltarea bunelor practici manageriale în domeniu. Indicatorii, indicatorii de performanţă şi indicatorii cheie de performanţă identificaţi si selectaţi, în contextul investigat, arată angajamentul încă redus (nesatisfăcător spre satisfăcător) al firmelor româneşti în procesul de poziţionare sau repoziţionare în domeniul corporativ regional, iar asumarea bunelor / celor mai bune practici din gestiunea corporativă este la nivel minim / minimizat redus.

Cuvinte cheie: *organizare, conducere, gestiune corporativă, internationalizare, regionalizare.*

Introducere. *Internaţionalizarea şi regionalizarea,* ca fenomen şi proces, este stimulată în mediul productiv-economic de competiţia intensă între entităţi în plan regional şi global.

În context, se recunosc avantajele recurgerii la internaţionalizarea şi regionalizarea firmelor şi, ca atare, managerii şi bordurile directoare ale companiilor moderne îşi formulează alternative pentru dezvoltarea bunelor practici manageriale în domeniu.

Într-o asemenea viziune, importanţa strategiei pentru internaţionalizare se dovedeşte necesară pentru operaţionalizare [4, p. 102-107].

Conţinutul de bază. Internaţionalizarea şi regionalizarea – alternative pentru dezvoltarea bunelor practici manageriale corporative.

Informaţiile despre activităţile productiv-economice, respectiv cunoaşterea pentru organizare şi conducere, se transmit: *a)* prin viu grai, *b)* prin cuvinte scrise, *c)* electronic. Frontierele naţionale ale cunoaşterii nu mai pot fi delimitate pentru o ţară precum România sau pentru planul regional în care se situează ţara.

Tot mai multe firme din România au deja un impresionant număr de contracte şi înţelegeri de colaborare-cooperare cu alte firme de oriunde din lume.

Din sistematizarea observaţiilor în domeniu în România (2011-2013) pentru prezenta lucrare reiese că, în fapt, lipsesc programe şi viziuni pentru coordonarea practică a legaturilor globale, respectiv se dovedeşte încă neperformant managementul internaţionalizării/ regionalizării de pe agenda de lucru a decidenţilor.

În rare cazuri, viziunea internaţionalizării şi regionalizării se prezintă ca semnificativă, cu toate că, legăturile, înţelegerile, acordurile, contractele ş.a. între firmele româneşti şi cele străine arată necesitatea prezenţei firmelor autohtone în procesul gestiunii corporative pe plan regional

INTERNATIONALIZATION AND REGIONALIZATION OF CORPORATE MANAGEMENT PRACTICES OF COMPANIES IN ROMANIA

Maria GÂF-DEAC, PhD Student, ULIM, Bucuresti
Petru ROŞCA, PhD, Professor, ULIM

In article it is recognized the advantages of internationalization and regionalization of companies and as such, managers and corporate directories of modern companies give its alternative to develop best management practices in the field. Indicators, performance indicators and key performance indicators identified and selected in the context investigated, showing commitment still low (unsatisfactory to satisfactory) Romanian firms in the positioning or repositioning in regional corporate areas and assuming good / best practices in management corporate is at the minimum / minimized low level.

Key words: *organization, management, corporate management, internationalization, regionalization.*

JEL Classification: A1, D2, L2, L23

Introduction. *Internationalization and regionalization* as a phenomenon and a process is stimulated on productive environment of intense competition between the economic entities at regional and global levels.

In this context, it recognize the advantages of internationalization and regionalization of companies and as such, managers and corporate directories of modern companies give its alternative to develop best management practices in the field.

In such a view, the importance of international-lization strategy is necessary for operationalization [4, p. 102-107].

The basic content. Internationalization and regionalization – alternatives to develop best corporate management practices.

Information on productive economic activities, namely knowledge of the organization and management, are given: a) by words, b) by written words, c) e-IT. National frontiers of knowledge can not be defined for a country like Romania or regional plan that the country stands.

More companies in Romania have already an impressive number of contracts and collaborative agreements, cooperation with other companies from anywhere in the world.

From systematize observations in the field in Romania (2011-2013) to the present work, shows that, in fact, no programs and visions for the practical coordination of global connections, proves that still underperforming management internationalization/ regionalization on the agenda of decision makers.

In rare cases, the vision of internationalization and regionalization is presented as significant, although the bonds, agreements, contracts, etc. between Romanian and foreign companies, show the necessity of this

şi global.

Apreciem că internaţionalizarea şi regionalizarea pentru intrarea firmelor româneşti în procesul de gestiune corporativă performantă trebuie să devină o *funcţie de emergenţă managerială.*

Pentru cunoasterea situaţiei evolutiei în domeniu şi obţinerea de concluzii comparative, pentru lucrarea de faţă s-a recurs în a doua jumătate a anului 2012 la cercetarea fenomenului procesului de internaţionalizare şi regionalizare la un număr de 5 firme din România. Accentul pentru investigaţia ştiinţifică a fost pus pe tendinţele de acceptare a firmelor pentru ca acestea să se afle in fluxul practic al manifestarii gestiunii corporative, caracterizată de bune practici manageriale recunoscute în economia moderna [4, p.102-107].

Metoda de lucru (investigare) a cuprins identificarea, selectarea şi simbolizarea unor indicatori pentru internaţionalizarea şi regionalizarea practicilor de gestiune corporativă [3, p. 287-296].

S-a considerat un interval al scorurilor pentru fiecare indicator cuprins între [1÷10], ceea ce corespunde introducerii valorilor lor parametrice într-un spaţiu al evoluţiilor impuse, devenind gamă a valorilor comandabile *(outputs).*

Problema de bază urmărită este cea a obţinerii de soluţii pentru noi perfomanţe ale firmelor, care accesează şi îşi asumă intrarea în spaţiul regional caracterizat de o gestiune corporativă, care conţine bune/cele mai bune practici manageriale.

Conceptului de *performanţă* în noile condiţii de gestionare corporativă a firmelor i se asociază cerinţe comandabile precum: a) *eficienţa*, vizând maximizarea rezultatelor obţinute, pornind de la o cantitate/calitate dată a resurselor sau minimizarea cantităţii de resurse pentru ieşiri prestabilite; b) *eficacitatea* (rezultatele obţinute trebuie să fie cele prevăzute, planificate prin aplicarea practicilor de gestiune corporativă în plan regional) şi c) *economicitatea*, bazată pe procurarea resurselor necesare la cel mai mic cost, de pe o arie (acum regională) mult lărgită.

Introducerea gestiunii corporative în firmele moderne trebuie măsurată cu ajutorul *indicatorilor de performanţă* [3, p.287-296].

Practic, un indicator: a) *indică / arată starea dorită*, sub forma unor caracteristici pentru procesul managerial dominat de noile practici (bune/cele mai bune) din regimul de gestionare corporativă şi, totodată, b) *indică/ arată calea de urmat* pentru a obţine diferite caracteristici sau parametrii comandaţi pentru procesul managerial în cauză.

Prin intermediul *indicatorilor* se fixează în firme anumite *repere de performanţă* şi se *stabilesc căile* prin care se atinge performanţa urmărită, planificată.

Bunele practici revenite din gestiunea corporativă a firmelor (cu aplicaţii in zona locală, natională sau în cea regională) conduc la *creşterea gradului de conştientizare* asupra actelor productiv-economice, financiare, sociale ş.a. în întreprinderi.

Un *indicator*, în expresie generală, poate fi *un text, un tabel, o schemă, un desen, un număr, procent ş.a.*

Indicatorul arată direcţia şi ce trebuie să se obţină în firmă, iar *indicatorul de performanţă* (sub incidenţa gestiunii

domestic firms in the corporate management at regional and global levels.

We appreciate that globalization and regionalization for Romanian firms entering the corporate performance management process should be a function of *emergence management.*

To now, the evolution of the situation in the field and obtain comparative conclusions for this paper were used in the second half of 2012 to research the phenomenon of internationalization and regionalization process in a number of five companies in Romania. The focus for scientific investigation has been on acceptance trends of companies for them to be in practical flow management corporate event, characterized by good management practices, recognized in the modern economy [4, p.102-107].

Working method (investigation) included the identification, selection and symbolization of indicators for internationalization and regionalization of corporate management practices [3, p. 287-296].

It was considered a range of scores for each indicator between [1÷10], which corresponds to placing their parametric values in a space developments imposed by becoming range ordering values *(outputs).*

The basic problem is traced to obtain solutions for performance of firms that assumes and access the entry into the regional area characterized by containing good corporate management / best management practices.

Concept of performance in the new conditions of corporate management firms is associated with requirements ordering such as: a) *efficiency* to maximize results, based on a quantity / quality time resources or minimizing the amount of resources to predetermined outputs b) *effectiveness* (results must be foreseen, planned by applying corporate management practices regionally) and c) *economy*, based on purchasing necessary resources at the lowest cost, an area (now regional) much larger.

The introduction of corporate management in modern companies should be measured by *performance indicators* [3, p. 287-296].

Basically, an indicator: a) indicate / show the desired state in the form of features for the new dominant managerial practices (better/best) of corporate management regime and also b) indicate / show the way forward for the get different features or parameters for order management process in question.

Through indicators snaps into companies certain performance benchmarks and establish ways that achieve performance monitored, planned.

Best practices returned from corporate management firms (with applications in the local, national or the regional) lead to increased awareness of the acts productive economic, financial, social, etc. in enterprises.

An indicator of the general expression can be a text, a table, a diagram, a drawing, a number, percentage, etc.

The indicator shows the direction and what needs to be achieved in business and performance indicator (under corporate management) shows the expected

corporative) arată limitele de performanţă aşteptate în firmele, care aplică bunele practici manageriale corporative.

Indicatorul de performanţă poate fi: un *număr*, un *atribut*, un *aport* calitativ ş.a.

Apreciem, că modalitatea înscrierii firmelor moderne dintr-o ţară (din România, respectiv din Republica Moldova) în cerinţele gestiunii corporative în plan regional este asigurată prin dezvoltarea unui *sistem de indicatori*, inclusiv *a celor de performanţă.*

Din analizele noastre pentru lucrarea de faţă, desprindem concluzia că *doar folosirea indicatorilor* nu este suficientă. De importanţă fundamentală se dovedeşte a fi *modul, felul în care sunt folosiţi indicatorii.*

Prin extensie, considerăm că în cazul intrării firmelor în procesul şi practicile aferente gestiunii corporative este bine să se recurgă la identificarea şi folosirea *indicatorilor cheie de performanţă (Fig. 1).*

performance limits in companies that apply best practices of corporate management.

Performance Indicator can be: a number, an attribute, a quality intake etc.

We appreciate that the way up modern firms in a country (in Romania and the Republic of Moldova) regional corporate management requirements is ensured through the development of indicators, including performance.

From our analysis for this paper, concluded that the only use of the indicators is not enough. The fundamental importance turns out to be way, way indicators are used.

By extension, we believe that if firms entering and practices relating to the management of corporate, is better to resort to the identification and use of *key performance indicators (Fig. 1).*

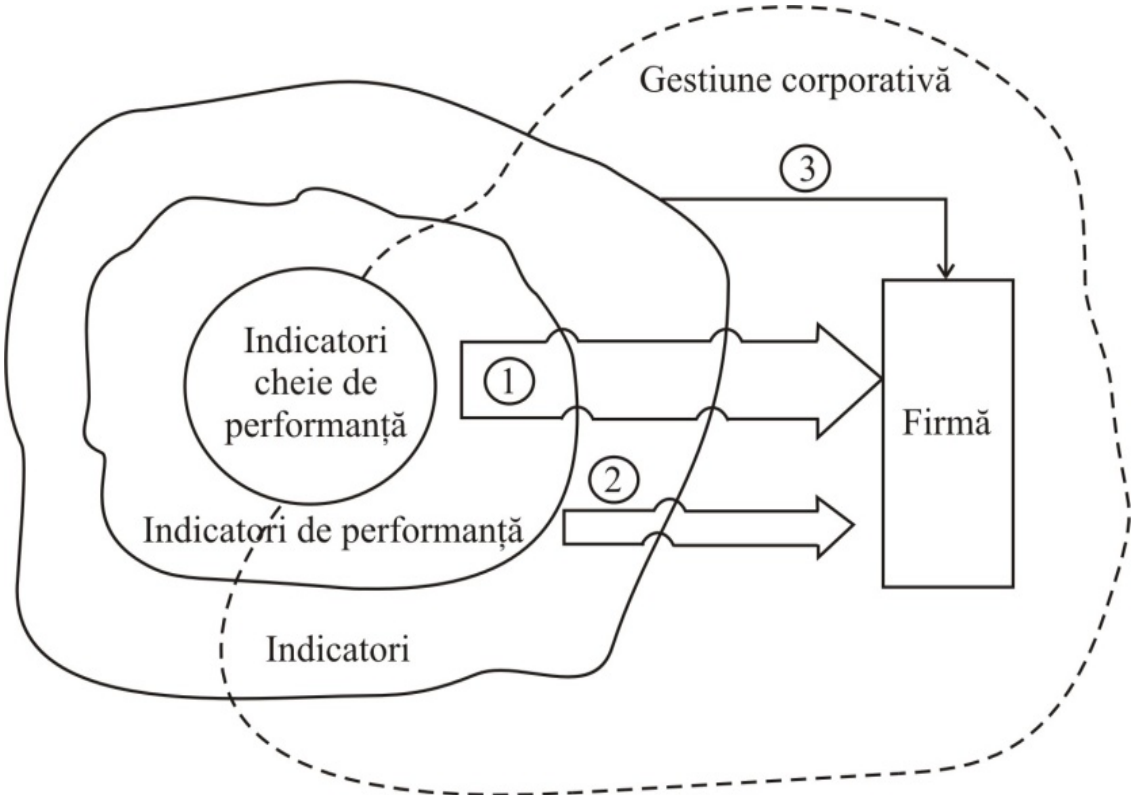

Fig.1. Influenţa preponderentă a indicatorilor cheie de performanţă ① asupra firmelor, care adoptă practicile aferente gestiunii corporative/
Fig.1 Main influence of key performance indicators ① on firms that adopt related corporate management practices

Sursa/Source: Elaborată de autori/Developed by the authors.

Indicatorii cheie de performanţă monitorizează performanţa la nivelul domeniilor cheie ale firmei intrată în procesul aplicării practicilor manageriale aferente gestiunii corporative.

De aceea, s-a recurs la un model taxonomic în studiul grupului amintit de firme. În context, s-a apelat la ştiinţa clarificării (taxonomie) pentru o posibilă grupare/ sistematizare a unor indicatori pentru evidenţierea internaţionalizării şi regionalizării practicilor de gestiune corporativă.

Unele elemente ilustrează diferiţi descriptori ai

Key performance indicators monitor performance to key areas of the company entered in the application of management practices related to corporate management.

Therefore, we resorted to a taxonomic model in the study of mentioned group companies. In context, it turned to science to clarify (taxonomy) for possible group / systematization of highlight internationalization and regionalization indicators of corporate management practices.

Some elements illustrating different descriptors of

măsurărilor de performanță în domeniu.

Practic, cu ajutorul chestionarelor şi a extragerilor unor informații din bazele de date electronizate de la întreprinderile examinate, s-a procedat la aşezarea valorilor şi aprecierilor respective pe scări cu scoruri alocate de la 1 la 10.

Pentru fiecare element sau parametru în parte s-au calculat mediile valorilor înregistrate în banda lor de variatie naturală. Se constată că, în totalitate, elementele în cauză s-au regăsit în *repartiție statistică normală* [1, p. 234-265].

Condiția derulării investigațiilor, pusă de către fiecare firmă din eşantion, a fost cea de simbolizare a numelui şi identității firmei, fără semnalarea lor reală.

Listarea, respectiv gruparea elementelor amintite, a constituit un prim pas în activitatea măsurării procesului de internaționalizare şi regionalizare a firmelor, din perspectiva asumării bunelor practici manageriale aferente gestiunii corporative.

În principal, grupul de indicatori cu valorile lor, sunt descrişi şi masurați după cum urmează:

- *Motivațiile schimbării* {MS}. Se referă la *Influențe* (i_1= avantaje comparative; i_2= factori politici; i_3= câştiguri economice; i_4= avantaje competitive; i_5= factori culturali/de cunoaştere; i_6= factori de dezvoltare) şi *Motivații* (m_1= circumstanțe locale; m_2= tradiții; m_3= cultura operațională în firmă).
- *Prioritățile cheie* {PC}. Se referă la: p_1= termeni de stare şi/sau calitate măsurați la nivel internațional; p_2= aşteptări referitoare la impactul global; p_3= recunoaşteri referitoare la atotcuprinderea în internaționalizarea totalității aspectelor firmei; p_4= factor de timp lung pentru instituționalizarea internaționalizării; p_5= resurse investiționale pentru internaționalizare; p_6 = acceptarea densității sporite de contacte internaționale; p_7= responsabilități remodelate; p_8 = calitate înaltă asigurată prin toate activitățile din internaționalizare.
- *Reacții manageriale* {RM}. Se referă la: r_1= asumarea reactivă a responsabilităților firmei pentru viitorul său; r_2= menținerea fluxului de activități existente şi a celor apărute din internaționalizare.
- *Leaderschip şi guvernarea/gestionarea firmei* {LG}. Se referă la: l_1= viziunea clară în legătură cu internaționalizarea; l_2= excelența rolului de comunicator jucat de firmă; l_3= demontarea scepticismului, care se referă la introducerea de bune practici aferente gestiunii corporative; l_4= imaginație largă, sporită; l_5= riscurile calculate; l_6= „ambițiile" firmei; l_7= abilitatea de a intra şi funcționa în „rețea" cu alții.
- *Formularea strategiei de internaționalizare pentru introducerea de bune practici prin gestiunea corporativă* $\{FS\}_i$.

Se referă la *Viziuni şi rațiuni instituționale* (v_1 = excelența în producție şi distribuție/vânzare; v_2 = formularea unui brand cu putere de intrare pe piețele globale; v_3 = cercetarea inovativă globală; v_4 = curricula productiv-economică internațională cu extensie în formulă proprie de distribuție globală; v_5 = resurse umane şi

performance measurements in the field.

Basically, using questionnaires and extraction of information from electronic databases on the examined enterprises proceeded to putting those values and appraisals stairs assigned scores from 1 to 10.

For each element or trait were averaged values in natural limits variation. It notes that fully, those elements were found in the *normal statistical distribution* [1, p. 234-265].

The condition for investigations conduct, made by each firm in the sample, and was the designation of the name and identity of the company without their actual reporting.

Listing, grouping elements that recall, it is the first step in the work process of measurement firms on internationalization and regionalization in terms of assuming good management practices related to corporate management.

Mainly, group indicators values are described and measured as follows:

• *Motivations change* {MS}. Refers to influence (i_1= comparative advantages; i_2= political factors; i_3= economic gains; i_4= competitive advantage; i_5=cultural factors / knowledge; i_6= growth factors) and *Motivation* (m_1= local circumstances; m_2= traditions; m_3= operational culture in the firm).

• *Key priorities* {PC}. Refers to: p_1=terms of condition and / or quality measures at international level; p_2=expectations for global impact; p_3= totality recognition on the totality aspects company's internationalization; p_4 =factor long time to institutionalization of internationalization; p_5= investment resources for internationalization; p_6= acceptance of density increased of international contacts; p_7= remodeled responsibilities; p_8= high quality ensured by all internationalization activities.

• *Managerial reactions* {RM}. Refers to: r_1= assume a reactive responsibility for its future business; r_2= maintain existing workflow and those arising from internationalization.

• *Leadership and governance / management company* {LG}. Refers to: l_1= clear vision about internationalization; l_2= excellence communicator role played by the firm; l_3= removing skepticism refers to the introduction of best practices related to corporate management; l_4= imaginative range, enhanced; l_5= calculated risks; l_6= "ambitions" company; l_7= the ability to enter and work in "network" with others.

• *Formulation of internationalization strategy for the introduction of best practices by corporate management* $\{FS\}_i$.

Refers to the *Vision and institutional reasons* (v_1 = excellence in production and distribution / sale; v_2 = formulating a brand with input power in global markets; v_3 =global innovative research; v_4 = international economic productive curriculum extension own global distribution formula; v_5 = human resources management in the firm recruited on internationally and regionally

manageriale în firmă recrutate din plan internaţional şi regional; v_6 = impactul politicii în activităţile derulate de firmă pe plan regional şi global; v_7 = strânse interacţiuni, legături cu afacerile regionale şi globale) şi la *Cunoaşterea/"scanarea" mediului ambiant* (s_1 = capacitatea şi calitatea în cercetare şi tendinţele pentru viitor; s_2 = atragerea de fonduri pentru cercetare; s_3 = bază de date privind diversitatea pieţei de desfacere; s_4 = potenţialul de recrutare şi selecţie a resurselor umane pentru viitor; s_5 = angajamentul pentru monitorizarea resurselor umane; s_6 = mobilitatea operaţională a firmei; s_7 = infrastructura pentru tranziţia la internaţionalizare şi regionalizare a compartimentului managerial corporativ; s_8 = factori socio-demografici-economici, care afectează firma).

- *Parteneriate internaţionale şi regionale* $\{PI\}_i$. Se referă la: p_{i1} = contribuţiile explicite în parteneriate; p_{i2} = strategie pentru profilul de reputaţie a firmei; p_{i3} = potenţial de creştere a capacităţii de avans a firmei pe multi-căi; p_{i4} = valoarea adăugată de către firmă la profilul şi reputaţia mediului corporativ regional; p_{i5} = oportunităţi de acces ale altora în structura interioară a firmei; p_{i6} = sustenabilitate financiară; p_{i7} = exprimarea echivalenţei participative în parteneriate.
- *Identificarea pieţelor extinse aflate sub bunele practici din gestiunea corporativă în plan regional* {IPE}. Se referă la: ip_1 = creşterea identificată în pieţele internaţionale; ip_2 = elementele de protecţie a pieţelor în cauză; ip_3 = "insularizarea"/alegerea prin delimitarea pieţelor favorabile (pieţe cu bune practici din gestiunea corporativă).
- *Transnaţionalizarea afacerilor* {TA}. Se referă la: t_1 = stabilirea unui areal sub-structural destinat procesărilor internaţionale şi regionale în cadrul de bază a entităţii; t_2 = înfiinţarea de sub-structuri instituţionale ale firmei în plan regional; t_3 = păstrarea şi activarea suportului local prin parteneriate cu entităţi locale; t_4 = parteneriate pentru cercetarea ştiinţifică în regim colaborativ.
- *Internaţionalizarea managementului/managerilor /decidenţilor pentru poziţionarea regională a firmei* {IM}. Se referă la: m_1^0 = legături cu managementul / managerii / decidenţii aflaţi oriunde în regiune; m_2^0 = încurajarea diversităţii manageriale; m_3^0 = multiculturalismul managerial; m_4^0 = planuri de angajament managerial regional; m_5^0 = transfer de cunoştinţe manageriale din planul internaţional şi regional.
- *Linii de gestiune corporativă* {LGC}. Se referă la:

areas; v_6 =impact of the policy in the activities of firms on regionally and globally areas; v_7 = close interactions, links to regional and global affairs) and *Environment knowledge / "scanning"* (s_1 = capacity and quality in research and future trends; s_2 = research raise funds; s_3 = database diversity of outlets; s_4 = recruitment and selection potential of human resources for the future; s_5 = commitment to monitoring human resource; s_6 = operational mobility company; s_7 = infrastructure for the transition to internationalization and regionalization of corporate management department; s_8 =economic, socio-demographic factors affecting the company).

- *International and Regional Partnerships* $\{PI\}_i$. Refers to: p_{i1} = explicit partnerships contributions; p_{i2} = strategy for reputable company profile; p_{i3} = potential to increase the capacity of the multi-paths company's advance; p_{i4} = added value firm to the profile and reputation of the regional corporate environment; p_{i5} = access opportunities of others in the inner structure of the firm; p_{i6} = financial sustainability; p_{i7} = expression of participatory partnerships equivalence.
- *Identify large markets under best regionally corporate management practices* {IPE}. Refers to: ip_1 = observed business grow in international markets; ip_2 = protective elements of the concerned markets; ip_3 = "islanding" / choice by delineating favorable markets (markets with best practices in corporate management).
- *Business transnationalization* {TA}. Refers to: t_1 = establish a complex sub-structure for international and regional processors in the base entity; t_2 = establishment of institutional sub-regional level company; t_3 = retention and activation of local support through partnerships with local entities; t_4 = partnerships for scientific research in collaborative mode.
- *Internationalization management / managers / regional position decision makers in the company* {IM}. Refers to: m_1^0 = links management / managers / decision makers find anywhere in the region; m_2^0 = encouraging multicultural management diversity; m_3^0 = regional management plans commitment; m_4^0 = knowledge management transfer of regional and international level.
- Corporate *management lines* {LGC}. Refers to: g_1 = local corporate management; g_2 = regional

g_1 = gestiune corporativă în plan local; g_2 = gestiune corporativă în plan regional; g_3 = gestiune corporativă prin asumarea principiilor manageriale corporative; g_4 = gestiune corporativă prin bune practici manageriale.

- *Implementarea internaționalizării şi regionalizării pentru introducerea bunelor practici de gestiune corporativă* {IR}. Se referă la: ii_1 = integrarea cu alte planuri instituționale internaționale şi regionale; ii_2 = proceduri de alocare şi de integrare cu alte resurse din plan internațional şi regional; ii_3 = adaptarea obiectivelor actuale ale firmei la cele regionale; ii_4 = staff / bord director angajat în elaborarea şi aplicarea strategiei pentru internaționalizare si regionalizare în regim corporativ.
- *Indicatori de performanță pentru internaționalizare şi regionalizare în vederea introducerii celor mai bune practici din gestiunea corporativă a firmelor* $\{PIR\}_i$. Se referă la: δ_1 = număr / (%) din membrii bordului director/ managementul de vârf, care au calificări academice (abilități şi competențe) pentru operaționalizări manageriale în regim regional; δ_2 = număr / (%) din membrii bordului director / top management, care au experiență managerială din poziții lucrative în companii din regiune/din țările dezvoltate; δ_3 = număr/(%) din angajați, care urcă în ierarhiile executive şi/sau manageriale din firmă; δ_4 = (%) din stafful firmei cu provenienţă din străinătate/din regiune; δ_5 = număr de domenii / sub-domenii ale firmei care se supun internaționalizării si regionalizării operaționale; δ_6 = număr/(%) din angajați intrați in fluctuația forței de muncă; δ_7 = număr (anual) de vizite/contacte între firmă şi alte entități din plan regional şi internațional; δ_8 = număr de țări, cu care firma are contracte, parteneriate, colaborări ş.a. δ_9 = (%) din fonduri de dezvoltare-cercetare atrase din regiune; δ_{10} = număr de parteneriate instituționale strategice ale firmei cu alte entități din regiune.

Valorile statistice medii ale indicatorilor identificați sunt redate în *tabelul 1*.

Aşezarea matricială a elementelor şi valorilor permite obținerea de concluzii şi aprecieri cu privire la stadiul de angajament a firmelor investigate din mediul productiv-economic, financiar şi social din România în legătură cu practicile manageriale (bune/cele mai bune) aferente gestiunii corporative în plan regional [2, p. 129-138].

corporate management; g_3 = corporate management by taking corporate management principles; g_4 = corporate management through good management practices.

• *Internationalization and regionalization implement for introducing best corporate management practices* {IR}. Refers to: ii_1 = integration with other international and regional institutional plans; ii_2 = allocation and integration procedures with other international and regional resources; ii_3 = current objectives of the company to adapt to the regional objectives; ii_4 = staff / board director hired in developing and implementing the strategy for internationalization and regionalization in the corporate system.

• *Performance indicators for internationalization and regionalization firms in introducing the best practices in corporate management* $\{PIR\}_i$. Refers to: δ_1 = number/ (%) of the members of the board of directors / senior management who have academic qualifications (skills and competencies) for the operation of regional management regime; δ_2 = number / (%) of the members of the board of directors / senior management with experience management of lucrative positions in companies in the region / in developed countries; δ_3 = number / (%) of employees who got into executive hierarchies and / or management of the company; δ_4 = (%) of the company staff with foreign / region origin; δ_5 = number of domain/ sub-domain company subject to the operational internationalization and regionalization; δ_6 = number / (%) of employees entering to the workforce fluctuation; δ_7 = number of (annual) visits / contacts between the firm and other regional and international entities; δ_8 = number of countries with which the company has contracts, partnerships, collaborations, etc. δ_9 = (%) of research development funds attracted from the region; δ_{10} = number of the strategic institutional firm's partnerships with other entities in the region.

Average statistical values of the indicators identified are shown in *Table 1*.

Placing matrix elements and values allows obtaining conclusions and assessments on the state of commitment of the companies investigated in the productive-economic, financial and social situation in Romania regarding management practices (better / best), related to corporate management at regional plan [2, p. 129-138].

Tabelul 1/Table 1

Valori statistice medii ale indicatorilor pentru internaţionalizarea şi regionalizarea practicilor de gestiune corporativă (Studiu de caz pentru un grup de firme din România) (2012)/ Average statistical values of the indicators for internationalization and regionalization of corporate management practices (case study for a group of companies in Romania) (2012) (Interval pentru scoruri: 1 = min; 10 = max)/ (Interval Scores: 1 = min, 10 = max)

Întreprinderea/ Enterprise /firma/ company /organizaţia/organization / entitatea supusă investigarii/ entity subject investigation	$(\sum_m = \text{medie})$ Indicatori pentru internaţionalizarea şi regionalizarea practicilor de gestiune corporativă/ Indicators for internationalization and regionalization of corporate management practices											
	$\{M_s\}$	{PC}	{RM}	{LG}	$\{FSI\}_i$	$\{PI\}_i$	{IPE}	{TA}	{IM}	{LGC}	$\{IR\}_i$	{PIR}
	$\sum_m i_i / \sum_m im_i$	$\sum_m p_i$	$\sum_m r_i$	$\sum_m l_i$	$\sum_m v_i / \sum_m s_i$	$\sum_m p_{ii}$	$\sum_m ip_i$	$\sum_m t_i$	$\sum_m m_i^0$	$\sum_m g_i$	$\sum_m ii_i$	$\sum_m \delta_i$
(F1) (D): prod. alimentară/ food prod. (L)= Piteşti (SM)	8,3 / 6,9	6,2	3,8	2,1	2,2 / 3,1	8,9	9,2	6,8	2,1	7,3	6,2	7,3
(F2) (D): transport rutier/transport (L)= Târgu Jiu (Sm)	7,2 / 7,0	4,3	4,3	3,3	2,1 / 3,5	9,2	9,1	5,2	1,9 (min)	6,9	3,8	8,4
(F2) (D): media (publicitate/ promotion) (L)= Bucureşti (SM)	8,1 / 7,2	4,7	4,2	3,8	3,0 / 3,8	7,8	8,9	6,1	3,1	7,1	6,9	6,9
(F2) (D):construcţii/ construction (L)= Deva (Sm)	6,2 / 7,3	5,8	5,1	2,9	2,9 / 3,1	8,3	9,3 (Max)	4,9	5,5	5,9	6,8	8,3
(F2) (D): sănătate/ health (L)= Băile Felix (Sm)	8,9 / 7,2	7,1	4,3	4,3	2,2 / 3,2	7,9	8,7	5,3	2,1	7,2	7,1	7,2

Sursa/Source: Elaborată de autori/Developed by the authors.

Semnificatii/ Meanings:

- (F1)= *Firma/* company *nr./no....* (SA) (L)= Localizare/location:...
- (F2)= *Firma/* company *nr./no* ... (SRL) (SM)= Dimensiune/Size:întreprindere mijlocie/ medium entreprise.
- (D)= Domeniul/Domain:.... (Sm)= Dimensiune/Size: întreprindere mică/ small entreprise

Concluzii şi recomandări

1. *Concluzii preliminare orizontale:*

Scorurile orizontale însumate ale entităţilor investigate se regăsesc în intervalul [67,20 – 82,70], iar valorile medii ponderate în intervalul [4,80 – 5,91]. Se deduce că întâietatea angajamentului în internaţionalizare şi regionalizare aparţine firmei (5) din domeniul sănătăţii, iar dificultăţile de asumare a gestiunii corporative regionale se regăsesc la firma (2) din domeniul transportului rutier local.

Comparând scara angajamentelor practice ale

Conclusions and recommendations

1. *Horizontal preliminary conclusions:*

Horizontal summed scores of entities are found in the range investigated [67.20 to 82.70] and weighted average values in the range [4.80 to 5.91]. It is inferred that the primacy of commitment to internationalization and regionalization company belongs to company named (5) o health domain, and difficulties of taking regional corporate management can be found at the company named (2) of the local road

firmelor în procesul practicilor manageriale din gestiunea corporativă se obține intervalul de (48–60) față de nivelul ideal de 100%.

- Concluzia esențială a investigațiilor efectuate este că preocupările, tendințele şi intrarea efectivă a firmelor din spațiul productiv-economic local în gestiunea corporativă în plan regional este la limita dintre *nesatisfăcătoare* şi *satisfăcătoare.*

Aprecierea finală aproximată este de angajament *cvasi-satisfăcător.*

2. *Concluzii preliminare verticale:*

- Scorurile verticale, în valori medii ponderate se regăsesc în intervalul [2,28 – 9,04].
- Se observă că acest interval este extrem de lung, inclus între limitele de variație [1-10].
- Cea mai redusă reprezentare prin scor este în legătură cu internaționalizarea managementului/ managerilor/ decidenților pentru poziționarea regională a firmei (2,28). Cu alte cuvinte, legăturile cu managerii din regiune, acceptarea diversității manageriale, a multi-culturalismului managerial, angajamentul regional şi transferal de cunoştințe manageriale, toate în compunere, *nu înregistrează nivel operațional corespunzător* în firmele contemporane din România.
- În schimb, se înregistrează un scor extrem de ridicat (media de 9,04) în privința preocupărilor pentru identificarea pieţelor extinse aflate sub bunele practici din gestiunea corporatistă în plan regional.

3. *Concluzii preliminare matriciale:*

- Cea mai mică valoare de scor (1,9) se regăseşte în cadrul firmei nr.2 (domeniul transportului rutier local) în legătură cu internaționalizarea managementului/ managerilor / decidenților pentru poziționarea regională a întreprinderii;
- Valoarea de scor cea mai mare (9,3) se află la întreprinderea nr.4 (domeniul construcțiilor) pentru identificarea pieţelor extinse cu bune practici din gestiunea corporativă a firmei în plan regional.

Concluzii finale. Managementul internaționalizării şi regionalizării practicilor de gestiune corporativă a firmelor din România se dovedeşte fără valenţe puternice, care să ofere potențial „de ruptură” pentru transformarea întreprinderilor spre noi performanţe.

Indicatorii, indicatorii de performanţă şi indicatorii cheie de performanţă identificaţi şi selectaţi, în contextul investigat, arată angajamentul încă redus (nesatisfăcător spre satisfăcător) al firmelor româneşti în procesul de poziționare sau repoziționare în domeniul corporativ regional, iar asumarea bunelor / celor mai bune practici din gestiunea corporativă este la nivel minim / minimizat redus.

transport.

- Comparing practical commitments scale of companies in the corporate management practices, we obtain the range of (48-60) compare to the ideal 100%.
- The essential conclusion of the investigations is that the concerns, actual trends and o local firms f entry in efficient corporate management economic space – at the regional level, is the boundary between *unsatisfactory* and *satisfactory.*

The final assessment is approximated *quasi-satisfactory commitment* .

2. *Vertical preliminary conclusions:*

- Vertical scores in weighted averages are included in the interval [2.28 – 9.04].
- It is noted that this period is extremely long, included within the limits of variation [1-10].
- The lower score representation is related to the internationalization of management / managers / decision makers for the company's regional positioning (2.28). In other words, links with regional managers, acceptance of diversity management, managerial multiculturalism, regional engagement and knowledge transfer management, all this structures are not properly registered their contemporary Romanian companies at operational best practices level.
- However, there is an extremely high score (average of 9.04) to concerns for the identification of best practices extended under corporate management in the region.

3. *Matrix of preliminary conclusions:*

- Related to the internationalization of management / managers / decision makers of the company's regional positioning the lowest score (1.9) is in the firm no.2 (local road transport);
- Highest score value (9.3) is undertaking at firm named no.4 (construction) for the identification of best practices in extensive corporate management company in the region.

Final conclusions. Internationalization and regionalization management of corporate management practices of companies in Romania proves without strong meanings that provide potential "breakthrough" for the transformation of enterprises to new achievements.

Indicators, performance indicators and key performance indicators identified and selected in the context investigated, showing commitment still low (unsatisfactory to satisfactory) Romanian firms in the positioning or repositioning in regional corporate areas and assuming good / best practices in management corporate is at the minimum / minimized low level.

Referinţe bibliografice/ References:

1. CEAUŞU, I. *Dicționar Enciclopedic Managerial.* Vol. I-II. Bucureşti Ed. Academică de Management, 2000. ISBN 973-99772-0-0.
2. GÂF-DEAC, M. *Management. Baze generale şi legislative.* Bucureşti: Ed. Fundației România de Mâine, 2003. ISBN 973-582-761-1.
3. ROŞCA, P., GALBEN, I. Managementul decizional al firmei. In: Studii economice. 2008, nr. 1-2, pp. 287-296.
4. ROŞCA, P. ş.a. Argumentarea ştiințifică a deciziilor. In: Analele Universității Libere Internaționale din Moldova. Seria Economie. Chişinău, 2008, vol. 7, pp. 102-107.

Recomandat spre publicare: 10.10.2013

CORELAREA DINTRE SISTEMUL DE EDUCAŢIE A TINERETULUI ŞI PIAŢA MUNCII ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Corina CAUŞAN, drd., UTM
Andrei COJUHARI, dr. hab., profesor, UTM

Corelarea dintre oferta educaţională şi piaţa muncii are un impact considerabil asupra dezvoltării economice a ţării. Colaborarea dintre sistemul educaţional şi reprezentanţii pieţei muncii poate conduce la generarea unei oferte educaţionale care să corespundă cantitativ şi calitativ necesarului de forţă de muncă, ceea ce va contribui la reducerea ratei şomajului şi a fluxului cetăţenilor care pleacă peste hotare, precum şi a ratei populaţiei expuse riscului sărăciei sau excluziunii sociale.

***Cuvinte cheie**: ofertă educaţională, forţă de muncă, tineret, piaţa muncii, rata şomajulu, migrarea forţei de muncă.*

Introducere. Tinerii constituie un grup social foarte important în Republica Moldova din perspectiva dezvoltării sociale şi economice a ţării. Încadrarea tinerilor în cîmpul muncii este primordială pentru integrarea lor socială. Avînd un loc de muncă, tinerii sînt stimulaţi să-şi crească potenţialul economic, să învețe continuu şi să contribuie la dezvoltarea social-economică a ţării.

Din punct de vedere al pieţei forţei de muncă, în Republica Moldova în anul 2012 au fost înregistrate 279,7 mii de persoane cu vîrstă de 15-29 de ani sau 23% din numărul total al populaţiei. Rata şomajului în rîndul acestei categorii de vîrstă constituie 9,9%, fiind de 1,8 ori mai înaltă decît rata şomajului la nivel de ţară, care a constituit 5,6% [2].

Conţinutul de bază. Tranziţia de la şcoală la muncă este un proces foarte important pentru tineri. Cu cît mai repede aceştia se vor încadra în cîmpul muncii, cu atît mai multă experienţă, abilităţi de muncă şi venituri financiare acumulează şi cu atât mai mult contribuie la dezvoltarea social-economică a ţării. Această tranziţie în Republica Moldova este însă destul de grea şi îndelungată, iar una dintre cauzele principale este ineficienţa sistemului de învăţămînt de a pregăti tinerii pentru a putea face faţă cerinţelor actuale ale pieţei muncii [4].

Astfel, ne-am propus să analizăm printr-un sondaj nivelul de pregătire a tinerilor în relaţie cu piaţa de muncă pentru a găsi anumite soluţii ce ar spori numărul tinerilor angajaţi. Studiul s-a realizat în perioada 15 aprilie -15 iulie 2013, avînd ca metodă de înregistrare a datelor statistice – **cercetarea prin sondaj sociologic.** Sondajul a cuprins un eşantion de 810 tineri din Republica Moldova cu vîrsta între 15 şi 30 de ani (inclusiv 270 din partea stângă a Nistrului). Studiul a cuprins raionul Briceni, UTA Găgăuzia şi raioanele de pe malul stîng al Nistrului.

Distribuţia după **nivelul de educaţie** denotă că majoritatea tinerilor chestionaţi au studii gimnaziale complete (33,13%). 19,97% au absolvit şcoala generală (11 clase), 15,57% au studii liceale complete, 9,20% au absolvit şcoli profesionale, iar 8,52% – colegii, 11,91% au studii universitare sau grad de masterat, iar 0,77% au doctoratul susţinut, pe cînd 0,63% nu au studii (fapt înregistrat în UTA Găgăuzia şi pe Malul Stâng al Nistrului). Structura nivelului de educaţie este în Figura 1.

CORRELATION BETWEEN EDUCATIONAL SYSTEM AND THE LABOR MARKET IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Corina CAUŞAN, PhD Student, UTM
Andrei COJUHARI, PhD, Professor, UTM

Correlation between educational offer and labor market has a considerable impact over economic development of the country. Cooperation between educational system and representatives of labor market can generate an educational offer that meets, at qualitative and quantitative level, the needs of labor force, which will contribute to the decrease of unemployment rate, citizens' flow abroad and of population's rate exposed to poverty and social exclusion.

***Key words**: educational offer, labor force, youth, labor market, unemployment rate, labor force migration.*

JEL Classification: O15, I21, I25, J61, J64, J82

Introduction. Youth represent a very important social group in Republic of Moldova in terms of social and economic development of the country. Having a job, youth are stimulated to increase their economic potential, to study continuously and to contribute to the social-economic development of the country.

Speaking about labor force market in Republic of Moldova, in 2012 were listed 279,7 thousand persons aged between 15-29 years old or 23% from the total number of population. Unemployment rate among this category represents 9.9%, being 1, 8 higher than nationwide unemployment rate, which was 5.6% [2].

The basic content. Transition from school to work is a very important process for youth. The sooner they integrate into employment the more experience, skills and income they accumulate and the more contribute to the social-development of the country. This transition in Republic of Moldova is yet pretty difficult and extended, one the reasons being the inefficiency of the education system in preparing youth to face current requirements of labor market [4].

Therefore, we intend to analyze through a survey the level of youth preparedness related to labor market in order to find solutions to increase the number of young employees. The study was realized in the period 15th of April – 15th of July 2013, using as method for registration of statistic dates – **research by social survey**. The survey covered a sample of 810 youth from Republic of Moldova aged between 15 and 30 years old (including 270 from the left bank of Dniester). The study covered Briceni district, UTA Gagauzia and districts from the left bank of Dniester.

Distribution by **level of education** shows that majority (33.13%) of questioned youth have completed secondary studies (9 years). General secondary school (11 years) is graduated by 19.97%, high school by 15.57%; professional schools by 9.20%, colleges by 8.52%, universities by 11.91%, PhDs by 0.77%, while 0.63% have no studies at all.

The structure of education level is presented in a graphic in Figure 1.

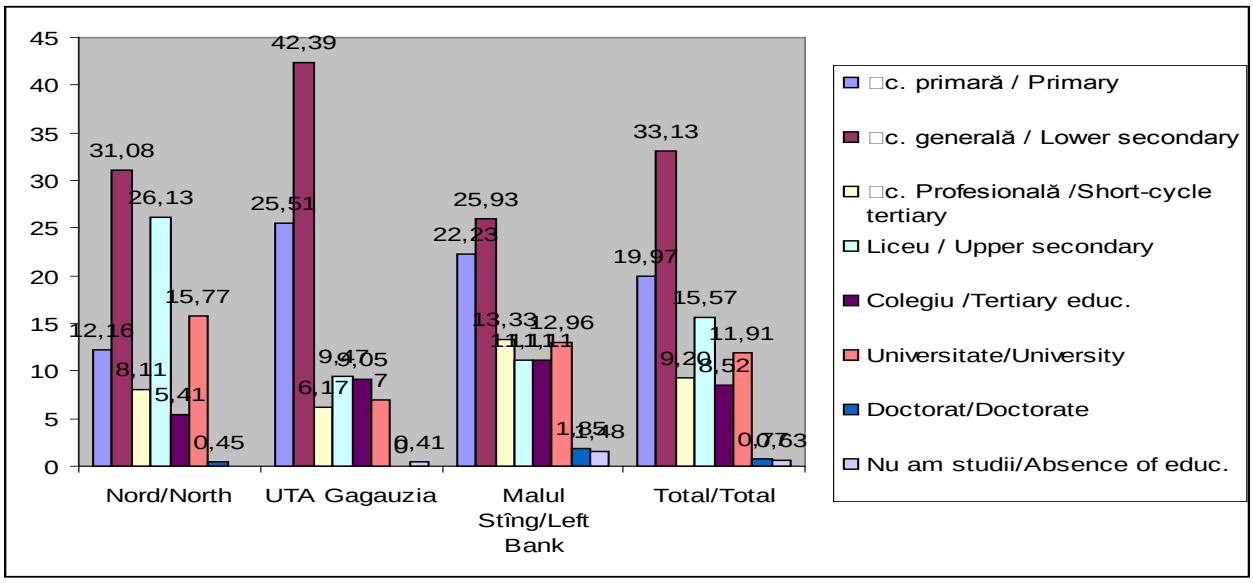

Fig.1. Structura nivelului de educaţie obţinută pe eşantion/
Fig. 1. The structure of education level
Sursa/Source: Elaborată de autori în baza studiului /Elaborated by the authors based on the study.

Studiul cantitativ a abordat problema calităţii procesului educaţional prin evaluarea nivelului de satisfacţie al tinerilor de condiţiile din şcoli, de studiile primite şi de utilitatea acestora.

Practic 60 la sută din respondenţi au considerat că dispun de condiţii bune şi excelente de învăţământ. Numai 6,38% au apreciat condiţiile de învăţământ ca fiind nesatisfăcătoare. O astfel de situaţie a fost înregistrată în toate regiunile supuse investigării (Fig.2).

The quantitative study addressed the problem of quality of educational process by evaluating the level of satisfaction of youth regarding conditions of study, received studies and their usefulness.

Almost 60% of respondents consider they dispose of good and excellent education conditions. Only 6.38% appreciated education conditions as unsatisfactory. Such situation was registered in all regions covered by the investigation (Fig. 2).

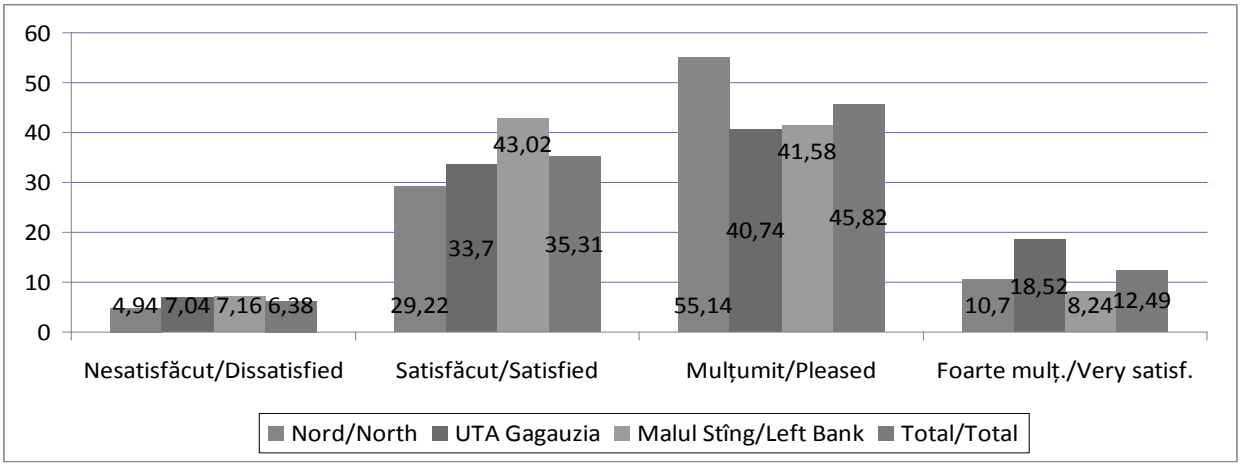

Fig. 2. Nivelul de satisfacţie de condiţiile de dotare tehnică a instituţiei de învăţământ pe regiuni (în %)/
Fig. 2. Level of satisfaction regarding conditions of technical equipment of education institution by regions (in %)
Sursa/Source: Elaborată de autori în baza studiului /Elaborated by the authors based on the study.

Respondenţii au apreciat şi calitatea studiilor obţinute pînă în prezent. După cum rezultă din sondaj (Fig.3), 74,47% din respondenţi sunt mulţumiţi şi foarte mulţumiţi de calitatea de instruire, 23,06% sunt satisfăcuţi, iar 2,47% sunt nesatisfăcuţi. Cea mai înaltă pondere a tinerilor nesatisfăcuţi de calitatea studiilor se manifestă în raioanele din partea stângă a Nistrului (5,8%).

Respondents appreciated also the quality of studies received till now. According to the survey (Fig. 3), 74.47% of respondents are pleased and very satisfied of training quality, 23.06% are satisfied, while 2.47% are unsatisfied. The highest share of unsatisfied youth of studies quality is registered in districts from the left bank of Dniester (5.8%).

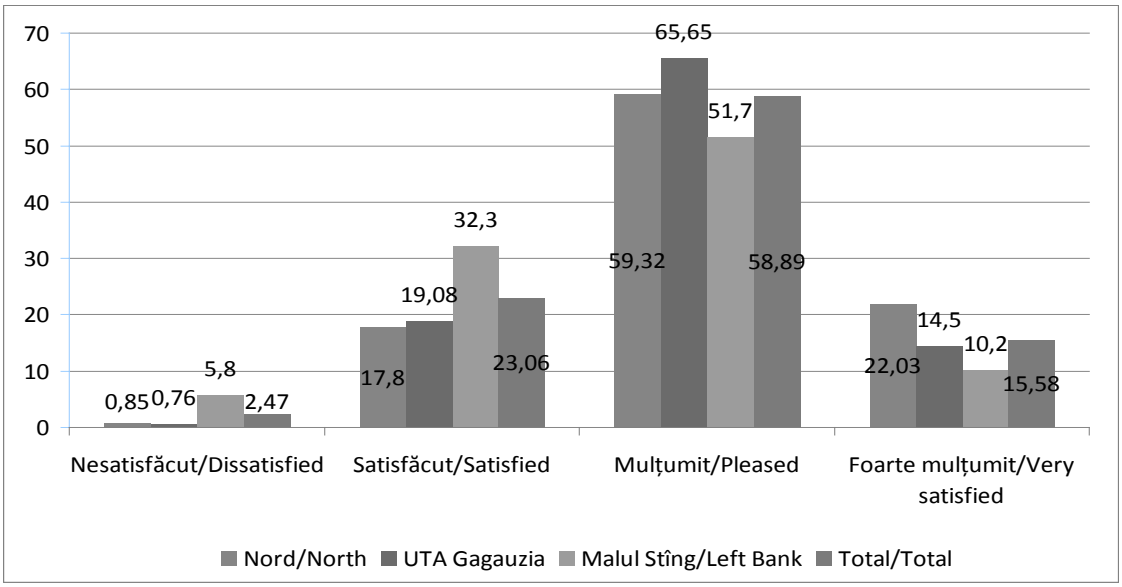

Fig.3. Aprecierea nivelului calităţii studiilor obţinute pînă în prezent (în %)
Fig. 3. Assessment for level of quality of studies received till now (in %)
Sursa/Source: Elaborată de autori în baza studiului /Elaborated by the authors based on the study.

Respondenţii sondajului au fost rugaţi să aprecieze pe o scară de la 1 la 10 utilitatea cunoştinţelor obţinute în procesul educaţional la nivel de şcoală şi la nivel de universitate. Rezultatele medii, obţinute în localităţile cercetate, sînt relativ similare. Respondenţii de pe malul stâng al Nistrului au dat cele mai joase note. Utilitatea cunoştinţelor obţinute la şcoală au fost apreciate cu 5,89, iar la universitate cu 5,17. Respondenţii din unitatea teritorială autonomă Găgăuzia şi-au apreciat cunoştinţele acumulate la şcoală şi la universitate respectiv cu 6,28 şi 6,21. Respondenţii din Nordul ţării sînt cei mai exigenţi, apreciind utilitatea cunoştinţelor cu 7,22 şi, respectiv, 7,48.

Respondents were asked to appreciate on a scale from 1 to 10 the usefulness of knowledge received during educational process in school level and university level. Average results obtained in researched areas are similar. Respondents from left bank of Dniester gave the smallest appreciation. Usefulness of studies at school level was appreciated with 5.89%, while at university level with 5.17%. Respondents from Gagauzia appreciated school and university level knowledge with 6.28% and respectively 6.21%. Respondents from the northern part of the republic are the most exigent appreciating usefulness of studies with 7.22% and respectively with 7.48%.

Tabelul 1/Table 1

Utilitatea cunoştinţelor obţinute în instituţiile publice de învăţămînt, în funcţie de distribuirea geografică a respondenţilor (în %) / Usefulness of studies obtained in public education institutions, by geographic distribution of respondents (in %)

Scara/ Scale	Şcoala / School				Universitatea / University			
	Nord / North	UTA Găgăuzia	Malul Stîng/ Left Bank	Total/ Total	Nord / North	UTA Găgăuzia	Malul Stîng/ Left Bank	Total/ Total
1	-	0,74	0,37	0,56	-	0,43	-	0,43
2	-	0,37	2,21	1,29	-	1,28	1,11	1,20
3	6,94	12,18	14,40	8,86	0,82	8,94	7,01	5,59
4	4,08	13,28	19,93	11,07	3,70	16,17	2,36	7,41
5	6,94	15,13	15,50	10,21	9,88	17,02	31,36	19,42
6	6,53	7,38	7,75	5,04	8,23	13,19	11,07	10,83
7	22,45	15,13	9,59	8,24	11,52	11,91	8,86	10,76
8	29,80	18,08	9,59	9,22	13,17	10,64	4,06	9,29
9	17,14	11,07	12,91	7,99	20,99	10,64	2,58	11,40
10	6,12	6,64	7,75	4,80	7,82	9,79	1,11	6,24
Media/ Average	**7,22**	**6,28**	**5,89**	**6,46**	**7,48**	**6,21**	**5,17**	**6,29**

Sursa/Source: Elaborat de autori în baza studiului /Elaborated by the authors based on the study.

Rezultatele sondajului au demonstrat că şcoala nu pregăteşte elevii la un nivel suficient de înalt pentru viaţă. Tinerii susţin că programul de studii este foarte academic şi supraîncărcat cu informaţii inutile; nu este orientat spre dezvoltarea unor deprinderi practice şi pregătirea pentru viaţa de adult. Programul şcolar nu oferă dreptul de a alege şi conţine un volum mare de informaţie care nu poate fi memorat. Conţinutul programului este mai dificil, comparativ cu programele din alte ţări, unde unele disciplinele sînt obligatorii, iar restul opţionale şi adolescentul poate alege. Tinerii apreciază calitatea unor manuale ca fiind joasă, iar manuale de alternativă nu există.

Odată ce tinerii intră pe **piaţa de muncă** şi devin economic activi este important de a evalua care este percepţia lor în a găsi un loc de muncă. Rezultatele sondajului confirmă, că piaţa de muncă din Moldova oferă puţine oportunităţi de a găsi un serviciu bine plătit. Ţinînd cont de aceasta, mulţi cetăţeni moldoveni preferă să caute un loc de muncă peste hotare sau nu caută deloc, preferînd fie să-şi continue studiile, fie să îngrijească copiii, deseori datorită suportului financiar care vine de la o rudă care munceşte peste hotare.

Acest sondaj a evaluat opiniile persoanelor tinere referitor la piaţa muncii din Moldova, inclusiv comportamentele legate de căutarea serviciului. Tinerii chestionaţi sînt în mare parte nesatisfăcuţi de posibilităţile de angajare în cîmpul muncii în Republica Moldova: 11,06% sînt nesatisfăcuţi complet, 28,36% sînt practic satisfăcuţi şi 32,14% nu intenţionează să caute un loc de muncă în viitorul apropiat. Doar 6,62% sînt complet satisfăcuţi de oportunităţile de angajare în cîmpul muncii din RM (Fig.4).

Survey results showed that school doesn't prepare students at a sufficient level for life. Youth claim that study programs are very academic and overloaded with useless information; are not oriented toward the development of practical skills and preparation for adult life. School program doesn't offer the right to choose and contains a big volume of information that can't be memorized. The content of the program is more difficult comparing with other countries, where some disciplines are mandatory and the rest are optional. Youth appreciate the quality of manuals as being low, while alternative manuals don't exist.

Once youth enter on **labor market** and become economically active is important to evaluate their perception on finding a job. Survey results confirm that labor market in Moldova offers few opportunities to find a well paid job. Given this, many Moldovans prefer to look for a job abroad or not looking at all, preferring to either continue their education or to care for children, often due to financial support that comes from a relative went abroad.

This survey evaluated the opinion of youth regarding the labor market from Moldova, including behavior related to job searching. Questioned youth are mostly unsatisfied of employment possibilities in the labor market in Republic of Moldova: 11.06% are completely unsatisfied, 28.36% are almost satisfied and 32.14% don't intent to search for a job in the near future. Only 6.62% are completely satisfied of employment opportunities in the labor market in Moldova (Fig. 4).

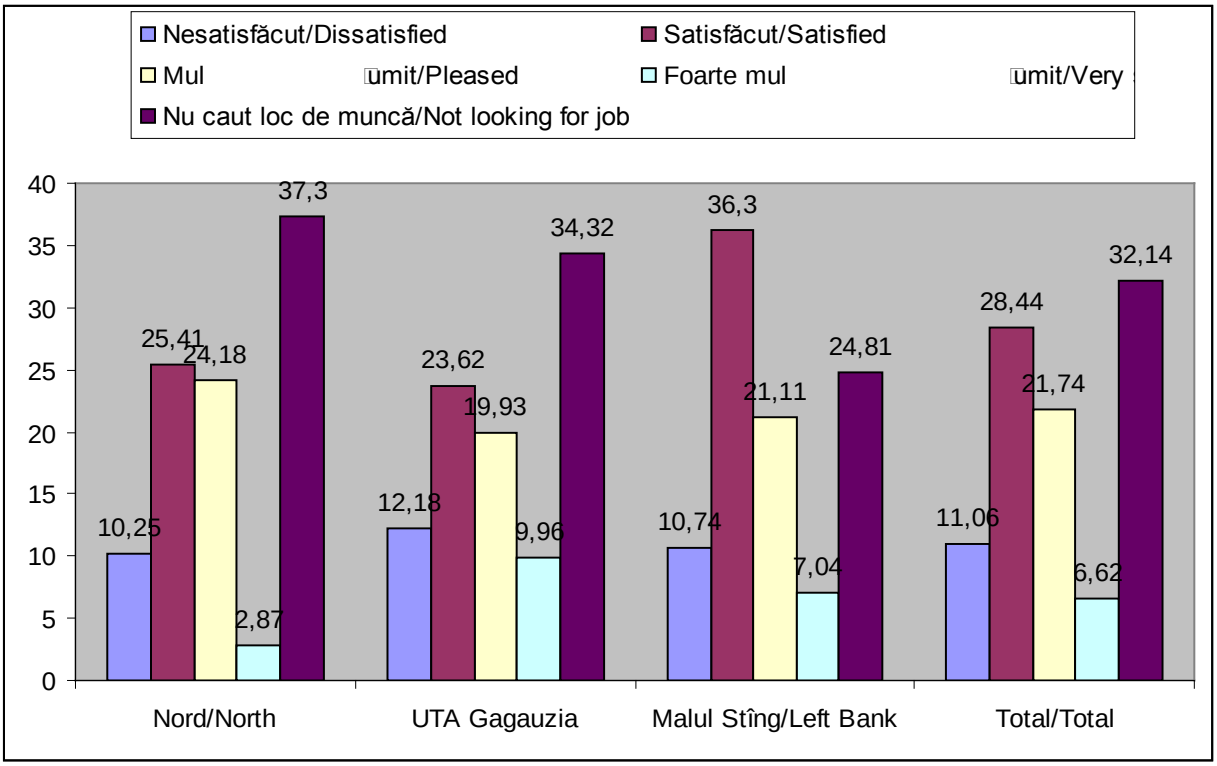

Fig. 4. Aprecierea oportunităţilor de angajare în cîmpul muncii (în %)/
Fig. 4. Assessment of employment opportunities (in %)
Sursa/Source: Elaborată de autori în baza studiului /Elaborated by the authors based on the study.

Tinerii chestionaţi au fost întrebaţi cum intenţionează să obţină un loc de muncă sau cum l-au obţinut pe cel actual. Cel mai frecvent ei caută un loc de muncă prin participarea la concursuri deschise şi interviuri (26,73%) sau apelînd la Agenţia Naţională de Ocupare a Forţei de muncă (20,30%). De asemenea este des întîlnită căutarea unui serviciu în mod „neoficial", „prin rude/prieteni" (20,18%). Printre metodele folosite mai rar pentru căutarea locurilor de muncă sunt prin intermediul agenţiilor private (7,09%) şi a pieţei locurilor de muncă (12,65%).

Questioned youth were asked how do they intent to obtain a job or how did they get their current job. Mostly they find a job by participating at open contests and interviews (26.73%) or by addressing the National Employment Agency (20.30%). Also is often used an "unofficial" method to find a job with the help of "relatives/friends" (20.18%). As for occasional methods to find a job are used private employment agencies (7.09%) and job markets (12.65%).

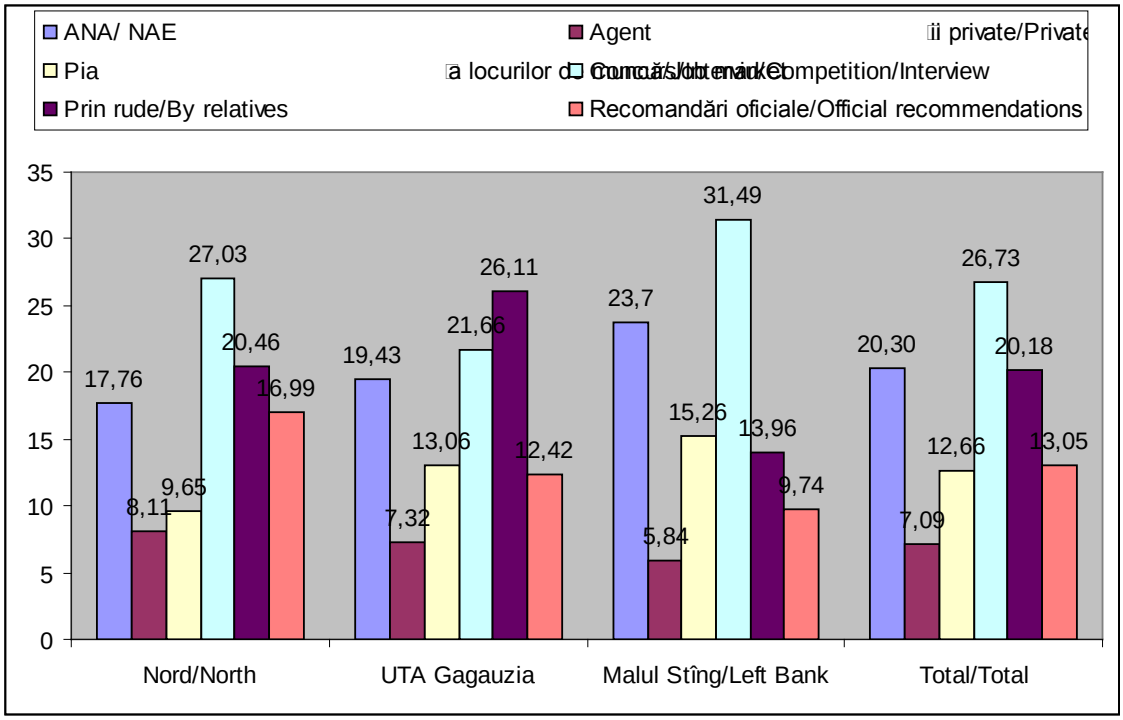

Fig. 5. Metodele de angajare a tinerilor în cîmpul muncii (în%)/
Fig. 5. Youth employment methods (in %)
Sursa/Source: Elaborată de autori în baza studiului /Elaborated by the authors based on the study.

Cele mai frecvent utilizate surse de informare sînt cele neoficiale: internetul (32,07%), ulterior fiind cele mai puţin accesate surse: agenţiile de angajare în cîmpul muncii (17,62%), ziarele (14,45%). Cele mai puţin accesate surse sunt: prin intermediul prietenilor (12,95%), televiziunea (10,45%), anunţurile pe panourile informative (4,49%).

Most frequently are used unofficial information sources: internet (32.07%), following less used sources as employment agencies (17.62%) and newspapers (14.45%). The least accessed sources are: through friends (12.95%), television (10.45%), ads on information boards (4.49%).

Tabelul 2/Table 2

Sursele de informare utilizate pentru găsirea unui loc de muncă (în %) /
Used information sources to find a job (in %)

Surse de informare / Information sources	Nord / North	UTA Găgăuzia	Malul Stîng/ Left Bank	Total/ Total
TV / TV	8,73	14,85	7,77	**10,45**
Presa / Press	11,47	15,59	16,29	**14,45**
Internet / Inernet	28,43	30,45	37,34	**32,07**
Radioul / Radio	3,24	4,21	4,51	**3,99**
Agenţii de angajare / Employment agencies	19,70	13,61	19,55	**17,62**
Panouri informative / Information boards	7,48	2,72	3,26	**4,49**
Prieteni / Friends	16,71	13,61	8,52	**12,95**
Alte / Others	4,24	4,95	2,76	**3,98**

Sursa/Source: Elaborat de autori în baza studiului /Elaborated by the authors based on the study.

Tinerii de pe Malul Stîng consideră că aspectul cel mai important în căutarea unui loc de muncă este un salariu bun (77,83%) şi mai puţin de jumătate au considerat drept importante alte criterii: contracte de lungă durată (43,27%), oportunităţi de studiere şi creştere profesională (38,18%), studiile peste hotare (30,77%), mediul plăcut de muncă (29,29%), program de muncă favorabil (28,85%) alte aspecte menţionate mai rar. Pentru tinerii din partea de Nord criteriul cel mai important este de asemenea mărimea salariului (79,32%), oportunităţi pentru studii şi creştere profesională (24,64%) şi contract de lungă durată (23,91%).

Pentru tinerii din UTA Găgăuzia cel mai important criteriu este de asemenea mărimea salariului (77,07%), contract de muncă de lungă durată (35,0%), oportunităţi pentru studii şi creştere profesională (23,80%).

Youth from the left bank of Dniester consider as the most important criteria in finding a job is a good salary (77.83%) and less than a half considered important criteria as: long-term contracts (43.27%), study opportunities and professional growth (38.18%), abroad studies (30.77%), enjoyable work environment (29.29%), favorable work program (28.85%) and other aspects least mentioned. For northern youth the most important criteria is also the salary (79.32%), study opportunities and professional growth (24.64%) and long-term contracts (23.91%).

For youth from UTA Gagauzia the salary is also the most important aspect (77.07%), long-term contracts (35%), study opportunities and professional growth (23.80%).

Tabelul 3/Table 3

Calificările necesare pentru obţinerea unui post bun (în %) / Necessary skills and competences to find a good job (in %)

Criteriile principale / Main criteria	Nord / North	UTA Găgăuzia	Malul Stîng/ Left Bank	Total/ Total
Bine plătit / Good salary	79,32	77,07	77,83	78,07
Mediu de muncă plăcut / Enjoyable work environment	14,61	22,22	29,29	22,04
Oportunităţi de a învăţa şi a creşte în plan profesional / Study opportunities and professional growth	24,64	23,80	38,18	28,87
Contract de lungă durată / Long-term contracts	23,91	35,0	43,27	34,06
Program de muncă favorabil / Favorable work program	10,91	22,58	28,85	20,78
Serviciu respectabil în societate / Respectable job in society	9,43	17,12	17,28	14,61
Şanse de promovare / Chances of promotion	8,16	25,33	1,20	11,56
Posibilitatea de a aplica cunoştinţele obţinute în urma studiilor / Applicability of knowledge gained from studies	15,0	25,0	21,87	20,62
Servicii sociale / Social services	12,5	5,13	13,46	10,36
Studii peste hotare / Studies abroad	7,14	10,0	30,77	15,97

Sursa/Source: Elaborat de autori în baza studiului /Elaborated by the authors based on the study.

Tinerii au fost rugaţi să prioritizeze calificările care i-ar fi ajutat să obţină un loc de muncă bun: instruirea profesională (71,96% pentru tinerii din partea de Nord, 70,70% pentru tinerii din UTA Găgăuzia şi 67,69% pentru cei de pe Malul Stîng) şi cunoaşterea limbilor străine (respectiv, 54,02%, 55,90 şi 50%) au fost indicate ca cele mai importante calificări. Pentru tinerii din partea de Nord, pe locul trei s-a plasat cunoaşterea computerului (25,53%), pentru UTA Găgăuzia – educaţia şi cultura generală cu 31,42% şi pentru Malul Stîng – abilitatea de comunicare cu 36,03%.

Youth were asked to prioritize skills that would help them to find a good job: professional training (71.96% for northern youth, 70.70% for UTA Gagauzia youth and 67.69% for Left Bank) and knowledge of foreign languages (respectively 54.02%, 55.90% and 50%) were pointed as most important skills. On third place was pointed by northern youth – computer competences (25.53%); by UTA Gagauzia youth – education and general knowledge (31.42%); and by Left Bank youth – communication skills (36.03%).

Tabelul 4/Table 4

Calificările necesare pentru obţinerea unui post bun (în %) / Necessary skills and competences to find a good job (in %)

Calificări / Skills and competences	Nord / North	UTA Găgăuzia	Malul Stîng/ Left Bank	Total/ Total
Cunoaşterea limbilor străine / Knowledge of foreign languages	54,02	55,90	50,00	53,31
Instruirea profesională / Professional training	71,96	70,70	67,69	70,12
Cunoaşterea computerului / Computer competences	25,53	27,55	32,81	28,63
Abilităţi de comunicare / Communication skills	19,28	21,95	36,03	25,75
Ambiţie / Ambition	24,14	10,58	23,65	19,46
Abilitatea de a lucra în echipă / Teamwork abilities	7,89	11,42	12,98	10,76
Studii post-universitare / Post-graduate studies	18,18	16,98	20,75	18,64
Educaţie generală bună/ grad de cultură adecvat / General knowledge	18,75	31,42	18,60	22,92
Cunoaşterea mediului de afaceri / Knowledge of business environment	17,02	12,19	17,64	15,62
Calităţi de manager/lider / Management and leader skills	4,17	28,26	35,71	22,71

Sursa/ Source: Elaborat de autori în baza studiului /Elaborated by the authors based on the study.

În ceea ce priveşte obstacolele cu care se confruntă tinerii în căutarea unui loc de muncă, majoritatea tinerilor din UTA Găgăuzia (48,40%), Malul Stîng (45,33%) şi partea de Nord (40,30%) au considerat lipsa de experienţă ca fiind impedimentul cel mai mare la angajare.

Regarding obstacles that youth confront while searching a job the majority from UTA Gagauzia (48.40%), Left bank (45.33%) and North (40.30%) pointed lack of experience as the biggest employment impediment.

Tabelul 4/Table 4

Problemele principale cu care se confruntă tinerii la angajare (în %) / Main employment problems that youth confront with (in %)

Problemele principale / Main problems	Nord / North	UTA Găgăuzia	Malul Stîng/ Left Bank	Total/ Total
Lipsa experienţei de muncă / Lack of experience	40,30	48,40	45,33	44,68
Instruire profesională insuficientă / Insufficient professional training	17,13	17,63	20,40	18,39
Nepotism / Nepotism	9,82	15,71	10,20	11,91
Criterii de angajare exagerate / Exaggerated employment criteria	11,08	9,29	5,67	8,68
Concentrarea ofertelor în zonele urbane / Offers concentration in urban areas	10,58	4,17	4,25	6,33
Discriminare / Discrimination	10,58	4,17	3,12	5,96
Fără răspuns / No answer	0,50	0,64	11,05	4,06

Sursa/Source: Elaborat de autori în baza studiului /Elaborated by the authors based on the study.

Necesitatea unei reforme în sistemul de învăţământ în vederea pregătirii tinerilor pentru piaţa muncii este acceptată de mai mulţi cercetători în Moldova şi abordată în mai multe analize şi documente politice. În raportul comisionat de Uniunea Europeană în 2009 (ETF, 2009) este direct enunţată problema necorelării educaţiei cu cerinţele pieţei de muncă, iar una dintre cele şapte priorităţi ale strategiei naţionale *Moldova 2020* ţine direct de racordarea sistemului

The necessity of educational system reform towards preparing youth for labor market is accepted by many researchers in Moldova and is addressed in several analyses and political documents. In a EU Report from 2009 (ETF, 2009) is directly pointed the problem of mismatch between education and labor market requirements; and one of the seven priorities of *National Strategy Moldova 2020* states the

educațional la cerințele pieței muncii [3].

Corelarea dintre **învățământ** şi **piața muncii** poate fi înfăptuită sub diferite forme:

În primul rând este necesar de stabilit care sunt industriile de viitor în Republica Moldova şi, respectiv, care sînt cerințele pieței muncii şi care sînt abilitățile generale care să-i ajute pe tineri să se poată adapta la condițiile schimbătoare ale pieței muncii. De exemplu, în SUA există un program JAG (*Jobs for America`s Graduates)* care este o instituție ce are scopul de a identifica şi monitoriza abilitățile de care tinerii absolvenți au nevoie pentru a fi competitivi pe piața muncii. În prezent, în cadrul JAG au fost identificate 37 de abilități care pot fi grupate în 6 categorii: dezvoltarea în carieră, găsirea şi obținerea unui post de muncă, etica de muncă, abilități generale, leadershipul şi dezvoltarea personală, relații sociale. JAG participă şi la elaborarea curriculei [4. p.34].

În al doilea rând, tinerii au nevoie de o bună orientare în carieră. Încă în timpul gimnaziului tinerii ar putea efectua vizite de studiu la diferite întreprinderi, ar putea participa la diferite seminare cu profesionişti din diferite domenii economice etc. Astfel, atunci cînd tinerii trebuie să-şi aleagă profilul de studii în liceu, ei deja o fac în mod conştient gîndindu-se la viitorul loc de muncă.

În al treilea rând, tinerii ar trebui să-şi poată alege unele subiecte de studiu în dependență de propriul interes şi propria percepție despre situația pe piața muncii. Astfel, ar fi redusă parțial problema corelării studiilor cu cerințele pieței muncii, iar tinerii ar căpăta deprinderea de a alege şi a fi responsabili pentru alegerea făcută.

În al patrulea rând, tinerii specialişti ar putea fi instruiți – angajatorii sînt stimulați de către stat de a investi în instruirea absolvenților pentru ca aceştia să capete abilități corespunzătoare cerințelor pieței.

În al cincilea rând, instituțiile de învățămînt, potrivit proiectului Codului de educație al RM, ar trebui să se implice mai consistent în pregătirea şi plasarea absolvenților în cîmpul muncii; în colaborarea dintre sistemul de învățămant şi mediul economic în formarea profesională; în stabilirea unui cadru facilitar şi cooperant de interacțiune a învățământului mediu şi universitar şi a pieței muncii; în extinderea parteneriatului dintre sistemul educațional şi mediul economic referitor la crearea centrelor comune de orientare în cariera profesională şi de angajare a absolvenților în câmpul muncii; în organizarea formării profesionale continue; în oferirea locurilor pentru stagii de practică; în implicarea cadrelor de înaltă calificare din mediul economic în evaluarea calității sistemului de pregătire a cadrelor pentru economia națională.

În concluzie menționăm faptul, că corelarea eficientă dintre cererea forței de muncă şi oferta sistemului educațional va contribui la sporirea productivității muncii şi la majorarea ratei de ocupare a tineretului în activitatea economică şi socială.

connection of educational system to labor work requirements [3].

The correlation between education and labor market can be accomplished through different ways:

First of all is necessary to establish what future industries in Moldova are, what the labor market requirements are and what general skills should youth have to be able to adapt the changing conditions of labor market. For example, in USA exists JAG program (*Jobs for America`s Graduates*), an institution that aims to identify and monitor skills needed by youth in order to be competitive on labor market. Currently, JAG identified 37 skills grouped in 6 categories: carrier development, job search, work ethics, general skills, leadership and personal development, social relations. JAG participates also in the curricula elaboration [4, p. 34].

Secondly, youth need a good carrier orientation. Since secondary studies youth could make study-visits at different enterprises, could participate in trainings held by professionals in different economic fields, etc. Thus, when youth choose their studies' profile in high-school they do it already being aware of the future job they will get.

Thirdly, youth should have the possibility to choose some disciplines depending on their interest and perception about labor market. In this case would be partly reduced the lack education connection to labor market requirements, and youth would acquire the habit to choose and be responsible for their choice.

Fourthly, young specialists could benefit of professional training – employers could be stimulated by the state to invest in preparing graduates to acquire skills corresponding to labor market requirements.

Fifth, as Education Code from Republic of Moldova mentions, education institutions should involve more in training and recruitment of graduates, in cooperation between education system and economic environment, in establishing an interaction framework for secondary and academic environment with labor market, in extending the partnership between education system and economic environment regarding creation of common centers for continuous professional orientation and recruitment, in offering internships, in attracting highly qualified human resources from economic area in evaluating the quality of staff training for national economy.

In conclusion, we mention that an efficient correlation between labor market requirements and offers of educational system will contribute to the increase of labor productivity and to the growth of youth employment and integration in social and economic activities.

Referințe bibliografice/ References:

1. Legea cu privire la tineret: nr. 279-XIV din 11.02 1999. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 1999, nr. 39-41, art. 169.
2. Forța de muncă în Republica Moldova: ocupare şi şomaj 2012. Chişinău, 2012. 167 p.
3. Moldova 2020: Strategia Națională de Dezvoltare a Republicii Moldova 2012-2020 [accesat 25 mai 2013]. Disponibil: http://particip.gov.md/public/files/strategia/Moldova_2020_proiect.pdf
4. MINISTERUL MUNCII, PROTECȚIEI SOCIALE ŞI FAMILIEI. Stimularea angajării tinerilor în cîmpul muncii: propunerea de politici publice. Chişinău, 2012, aprilie. 38 p. [accesat 25 mai 2013]. Disponibil: http://www.mpsfc.gov.md/file/tratate/Stimulare.pdf

Recomandat spre publicare: 20.11.2013

TENDINȚELE DE CONSUM AL PRODUSELOR ALIMENTARE ÎN PROCESUL DE TRANSFORMARE A RELAȚIILOR DE PROPRIETATE ÎN AGRICULTURA UCRAINEI

Galina ZAPŞA, dr., conf. univ.,
Universitatea Națională Agrară din Nicolaev, Ucraina

În articol este evidențiată necesitatea studierii nivelului de consum al produselor alimentare în contextul unor schimbări majore ale relațiilor de proprietate în agricultură. Este propusă utilizarea indicatorilor consumului suficient de produse alimentare per persoană ca un indice important al eficienței socio-economice a reformei în agricultură. De asemenea, este efectuată caracteristica etapelor de reformare a relațiilor de proprietate în agricultură din punctul de vedere al dinamicii indicatorilor de securitate alimentară a țării.

Cuvinte cheie: *consumul produselor alimentare, securitate alimentară, relații de proprietate.*

Introducere. Definirea obiectivului transformărilor socio-economice profunde a relațiilor de proprietate în agricultura Ucrainei constă în aceea, ca activitatea agricolă de producere şi economică să răspundă unui nivel corespunzător standardelor mondiale, ce asigură securitate alimentară şi bunăstare adecvată socială şi materială populației țării. Din aceste considerente, apare necesitatea desfăşurării cercetărilor în domeniul dezvoltării forțelor de producție din mediul rural în ceea ce priveşte eficacitatea socio-economică a funcționării sectorului agricol după desfăşurarea modificărilor în relațiile de proprietate. Această stringentă activitate ştiințifică este actualizată de obținerea urgentă a aşteptărilor socio-economice preconizate de la reforma agrară, necesitatea de a spori bunăstarea populației din mediul rural, depăşirea fără amânare a proceselor socio-demografice negative din mediul rural, perspectiva de a majora potențialul de resurse şi de export în domeniul prioritar al economiei Ucrainei.

Analiza cercetărilor şi publicațiilor recente. Problemele privind securitate alimentară, formarea şi funcționarea pieței produselor alimentare au fost reflectate în numeroase lucrări ale cercetătorilor, precum: V. Vlasov [1], O. Belorus [2], V. Boyko [3], O. Goyciuk [4], M. Zubeț [2], T. Lozinskaya [5], P. Sabluk [2], L. Straşinskaya [6], N.Horunjii [7]. În lucrările savanților menționați dar şi a altora sunt studiate aspectele teoretico-metodologice şi aplicative de dezvoltare a pieței produselor alimentare, este determinată esența social-economică şi direcția de formare a securității alimentare naționale.

Nivelul consumării produselor alimentare de către populația din Ucraina, după anul 1990, a fost determinat de influența mai multor factori, printre care un rol special au jucat procesele complexe ale transformărilor pe piață, bazate pe schimbările fundamentale în relațiile de proprietate în agricultură. Ținând cont de agravarea problemei securității alimentare în perioada desfăşurării reformei agrare, este important de a se realize în continuare cercetări ştiințifice cu privire la tendințele de asigurare a populației cu produse alimentare ca un indicator al impactului socio-economic al reformei asupra sectorului agricol.

THE TRENDS OF FOOD CONSUMPTION IN THE PROCESS OF PROPERTY RELATIONS TRANSFORMATION IN UKRAINE'S AGRICULTURE

Galina ZAPSHA, PhD, Associate Professor
National Agrarian University of Nicolaev, Ukraine

The article highlights the necessity of studying the level of food consumption in the context of major changes of property relations in agriculture. It was suggested to use the ratio of food consumption adequate per person as an important indicator of socio-economic efficiency of reforms in the agriculture sector. Also, it is performed a characteristic of the reforming stages of property relations in agriculture from the standpoint of the dynamics of the country's food security indicators.

Key words: *food consumption, food security, property relations.*

JEL Classification: Q00, P14, P23,P21, Q18

Introduction. Defining the objective of the deep socio-economic transformations of property relations in the Ukrainian agriculture, consists of the fact that agricultural and economic activity of production must respond to an appropriate level of global standards, ensuring food security and adequate social and material welfare of the population. Therefore, appears the need to conduct research regarding the development of productive forces in rural areas in terms of socio-economic effectiveness of the functioning of the agricultural sector by carrying out changes in property relations. This stringent scientific activity is updated by obtaining the urgent socio-economic expectations expected from the agrarian reform, the need to increase the welfare of the rural population, no procrastination in overcoming the negative socio-demographic processes in rural areas, the prospect of enhancing the resource potential and export the priority area of the economy of Ukraine.

Analysis of recent research and publications. Food security issues, formation and functioning of the food market were reflected in many works of researchers, such as: V. Vlasov [1], O. Belarus [2], V. Boyko [3], O. Goyciuk [4], M. Zubeț [2], T. Lozinskaya [5], P. Sabluk [2], L. Straşinskaya [6], N.Horunjii [7]. In the works of the above mentioned scientists and others as well, are studied the theoretical-methodological and applied aspects of development of the food market, and it is determined the socio-economic essence and direction of formation of national food security.

The level of food consumption by the population of Ukraine, after 1990, was caused by the influence of several factors, among which a special role was played by the complex processes of transformation in the market, based on fundamental changes in property relations in agriculture. Given the worsening of the food security problem in the period of the agrarian reform, it is important to perform further scientific research regarding the trends to ensure the population with food as an indicator of socio-economic impact of the reform on the agricultural sector.

Rezultatele cercetării. Studierea tendințelor de consum al produselor alimentare de către populația din Ucraina în condițiile de transformare a relațiilor de proprietate prevede evidențierea a două etape, specificitatea cărora este determinată de o schimbare radicală a relațiilor de proprietate în agricultură.

Prima etapă include anii '90 ai secolului trecut şi coincide cu schimbările fundamentale în relațiile de proprietate asupra terenurilor. Baza legală a acestui fapt a servit decizia aprobată în decembrie 1990 de către Rada Supremă a Ucrainei „Cu privire la reforma funciară", misiunea căreia consta în crearea condițiilor pentru dezvoltarea echitabilă a diferitelor forme de proprietate asupra terenului, formarea economiei mixte şi utilizarea rațională a terenurilor.

A doua etapă durează de la începutul anului 2000 şi include perioada curentă, care reflectă etapa post-reformă de dezvoltare a agriculturii cu modificările evolutive distincte pentru etapa de tranziție în structura proprietarilor de terenuri şi a utilizatorilor de terenuri, transformările formelor de gestiune, schimbările în disponibilitatea resurselor de muncă şi materiale, precum şi dinamica indicatorilor de performanță.

Ca o bază de materii prime a produselor alimentare şi gamă vastă de bunuri de larg consum, fabricarea producției agricole per persoană evaluează în mod obiectiv capacitatea de producție existentă şi indică posibilitățile de aplicare în practică a standardelor sociale din țară. Cu toate acestea, imaginea reală a respectării acestor standarde este demonstrată de consumul produselor alimentare de bază per persoană pe an. Astfel, dinamica consumului acționează ca o evaluare cantitativă a realizărilor socio-economice de dezvoltare a relațiilor de proprietate atât în sectorul agricol, cât şi în sectorul economic în ansamblul. Calculele corespunzătoare şi materiale sunt prezentate în Tabelul 1.

Research results. Studying trends in food consumption by the population of Ukraine in conditions of transformation of property relations, we provide the highlights of two stages, the specificity of which is determined by a radical change in property relations in agriculture.

The first stage includes the 90s of the last century and coincides with the fundamental changes in the relations of land ownership. The legal basis for this served the decision approved in December 1990, by the Supreme Rada of Ukraine "Regarding Land Reform", task of which consisted in creating the conditions for the balanced development of the different forms of land ownership, the formation of mixed economy and the rational use of land.

The second stage lasts from the beginning of 2000 and includes the current period, which reflects the post-reform of agricultural development with distinct evolutionary changes in the transition phase in the structure of landowners and land users, forms of management changes, changes in availability of labor resources and materials, as well as the dynamics of performance indicators.

As a base of raw material for food and a wide range of consumer goods, manufacturing of agricultural production per person objectively evaluates the existing production capacity and indicates possibilities for practical application of social standards in the country. However, the real picture of compliance with these standards is demonstrated by basic food consumption per person per year. Therefore, the consumption dynamics acts as a quantitative assessment of socio-economic development achievements of property relations both in the agriculture sector and in the economy as a whole. The corresponding materials and calculations are presented in Table 1.

Tabelul 1/Table 1

Dinamica consumului de produse alimentare de bază în Ucraina per persoană pe an, kg *
The dynamics of basic food products consumption in Ukraine per person per year, kg *

Produse alimentare/ Food products	Standardele raționale de consum** /Rational consumption** standards	Anii/ Years					2012 (+ / -) până la / 2012 (+ / -) until	
		1990	**2000**	**2010**	**2011**	**2012**	standarde /standards	**a. 1990**
Carne şi produse din carne/Meat and meat products	80	68,2	32,8	52	51,2	54,4	-25,6	-13,8
Lapte şi produse lactate/Milk and dairy products	380	373,2	199,1	206,4	204,9	214,9	-165,1	-158,3
Ouă, buc. /Eggs, nr.	290	272	166	290	310	307	17	35,0
Produse de brutărie/Bakery products	101	141	124,9	111,3	110,4	109,4	8,4	-31,6
Cartofi/Potatoes	124	131	135,4	128,9	139,3	140,2	16,2	9,2
Legume şi pepeni/Vegetables and melons	161	102,5	101,7	143,5	162,8	163,4	2,4	60,9
Fructe, fructe de pădure şi struguri /Fruits, berries and grapes	90	47,4	29,3	48	52,6	53,3	-36,7	5,9
Peşte şi produse din peşte/Fish and fish products	20	17,5	8,4	14,5	13,4	13,6	-6,4	-3,9
Zahăr/Sugar	38	50	36,8	37,1	38,5	37,6	-0,4	-12,4
Ulei/Oil	13	11,6	9,4	14,8	13,7	13	0	1,4

Sursa/ Source: *Calculat folosind [8, p. 162]; **datele Ministerului Sănătății din Ucraina/ *Calculated by using [8, p. 162]; **data from the Ministry of Health of Ukraine.

Analiza datelor expuse în tabel denotă o imagine destul de mixtă a dinamicii consumului de produse alimentare de bază. Deci, dacă în medie, o persoană consumă produse de panificaţie, cartofi, legume şi culturi alimentare de pepeni, ulei şi ouă în conformitate cu standardele normative şi mai mult, iar carne şi produse din carne, lapte şi produse lactate, fructe, fructe de pădure, struguri, zahăr, peşte şi produse din peşte consumă mai puţin de standardul raţional. În acest caz, cu excepţia ouălor, sunt consumate mai puţin decât în mod normal produsele de origine animală. Dintre produsele alimentare de origine vegetală, mai puţin decât norma raţională, este consumat zahărul, fructele, fructe de pădure şi strugurii.

În ciuda faptului, că în 2012 în raport cu nivelul anului 1990, nivelul de consum al produselor de panificaţie per persoană a scăzut cu 31,6 kg, totuşi încă se consumă mai mult decât prevede norma cu 8,4 kg. Acest exces indică atât despre necesitatea echilibrării în continuare a regimului de alimentaţie, cât şi despre prezenţa oportunităţilor de sporire a consumului altor produse alimentare de către populaţia ţării. Industria de cereale pune fundamentele pentru dezvoltarea bazei furajere a animalelor, a cărei producţie este întrebuinţată de către populaţie, fără a se ţine cont de cantităţile normative.

În 2012, în Ucraina, pe deplin sunt consumate în conformitate cu normele per persoană produsele alimentare de ulei şi alte grăsimi vegetale - 13 kg pe an. Totodată, nivelul de consum, comparativ cu anul 1990, a crescut cu 1,4 kg sau cu 12,1%. Valoarea socio-economică a acestei sporiri constă în faptul, că uleiul de floarea-soarelui este un produs alimentar dietetic valoros. Seminţele de floarea-soarelui se consumă în formă brută şi prăjită, din ele se produce ulei. Produsul secundar al prelucrării industriale de floarea-soarelui (turtele) este folosit drept hrană nutritivă pentru animalele. Uleiul de floarea-soarelui este utilizat în industrie atât în scopuri tehnice, cât şi ca materie primă pentru fabricarea unui şir de produse industriale (săpunuri, vopsele, linoleum, potasiu, amiac etc.), dar şi în scopuri medicale. Floarea-soarelui şi producţia de prelucrare industrială a acesteia sunt incluse în lista principalelor mărfuri de export, iar veniturile valutare parvenite datorită acestora pot fi folosite pentru soluţionarea multor probleme socio-economice ale sectorului agricol şi a angajaţilor săi.

Consumul de cartofi a crescut, fiind peste 9 kg (sau 7%) în perioada anilor 1990-2012. Astfel, în anul de raportare, per persoană au fost consumate 140,2 kg de cartofi, care depăşeşte norma de consum echilibrat cu 16,2 kg, fapt ce denotă necesitatea echilibrării regimului de alimentaţie a populaţiei.

Analiza consumului de legumele per persoană, inclusiv a culturilor alimentare de pepeni denotă prezenţa unor rezultate social-economice destul de semnificative. În ultimii doi ani, producţia de pepeni este consumată în funcţie de standardul unui regim alimentar echilibrat, iar în anul de raportare, consumul de legume şi pepeni depăşeşte valoarea indicatorului standard cu 2,4 kg. Astfel, în anul 2012, în raport cu 1990, volumul de consum al acestor produse a crescut cu 60,9 kg sau cu 59,4%, demonstrând un tendinţă ascendentă persistentă.

În perioada de studiu, nivelul de consumul de zahăr per persoană în Ucraina s-a redus în mod constant. În anul de raportare, o persoană a consumat 37,6 kg de zahăr, ceea ce constituie cu 0,4 kg mai puţin decât norma echilibrată. În 2012, în raport cu nivelul anului 1990, nivelul de consum a scăzut cu 12,4 kg, adică cu 24,8%, formând o tendinţă negativă

Analysis of the table data shows a rather mixed picture of the dynamics of basic food consumption. So, if in average, one person consumes grain products, potatoes, vegetables and melons, oil and eggs according to the standards and even more, meat and meat products, milk and dairy products, fruits, berries, grapes, sugar, fish and fish products are consumed less than the rational standard. In this case, with the exception of eggs, products of livestock origin are consumed predominantly less than normal. From foods of plant origin, less than the rational norm are consumed: sugar, fruit, berries and grapes.

Despite the fact that in 2012 in relation to the 1990, the level of bread products consumption fell by 31.6 kg per person, it is still consumed more than the norm by 8.4 kg. This excess indicates both the need to further balance of the diet and the presence of opportunities to increase the consumption of other food products by the population. The grain industry lays the foundation for the development of the animal husbandry, the production of which is consumed by the population regardless of the normative quantity.

In 2012 in Ukraine is fully compliant with the norms of rational human food consumption per person of oil and other vegetable fats - 13 kg per year. The level of consumption relative to 1990 increased by 1.4 kg, or 12.1%. Socio- economic importance of this increase is that sunflower oil is a valuable dietary staple. Sunflower seeds are eaten raw and in toasted form, and produce oil. A byproduct of the industrial processing of sunflower is used as a nutrient in animal feed. Sunflower oil is used in the industry for industrial purposes and as a raw material for the production of a number of industrial products (soaps, paints, linoleum, potassium nitrate, etc.), as well as for medical purposes. Sunflower production and its industrial processing are included in the list of major export commodities, and the foreign exchange proceeds of which can be used to solve a number of socio-economic problems of the agricultural sector and its employees.

The consumption of potatoes increased with more than 9 kg (or 7%) for the period from 1990 to 2012. Thus, in the reporting year per person were consumed 140.2 kg of potatoes, which exceeds the norm of its sustainable consumption by 16.2 kg and indicates the need to balance the nutrition of the population.

Analysis of consumption by one person of vegetables, including melons food crops, show the presence of quite important social and economic results. Indeed, in the past two years, melon production is consumed according to the standard of a balanced diet, and in the reporting year, the consumption of vegetables and melons exceeds the standard ratio by 2.4 kg. Thus in 2012 in relation to 1990 the consumption of these products increased by 60.9 kg, or 59.4%, demonstrating a persistent uptrend.

During the study period, the level of sugar consumption per person in Ukraine declined steadily. During the reported year, one person consumed 37.6 kg of sugar, 0.4 kg less rational norm. In 2012, in relation to 1990, the level of consumption decreased by 12.4 kg, or 24.8%, forming a rather stable negative trend.

destul de stabilă.

Pentru sănătatea umană, nu este util consumul de zahăr în exces. Cu toate acestea, respectarea normei echilibrate posedă caracter social. Acest lucru se datorează importanţei zahărului ca produs alimentar, care asigură organismul uman cu carbohidraţi, energia cărora se asimilează rapid şi uşor. Zahărul constituie o materie primă pentru producţia de alcool. Zahărul şi producţia de prelucrare industrială, produsă cu participarea lui şi în baza resurselor sale, aparţine unui produs important de export, cu perspective economice externe semnificative.

Investigarea nivelului de consum de fructe, fructe de pădure şi struguri certifică schimbări socio-economice pozitive privitor la aceste produse, deoarece dinamica consumului de legume, fructe şi struguri generează o tendinţă pozitivă constantă.

Astfel, în 2012, faţă de anul 1990, creşterea acestui produs în termeni absoluţi a constituit 5,9 kg, iar în termeni relativi – 12,4%. În perioada reformei şi post-reformei dezvoltarea nivelului de consum de fructe, fructe de pădure şi struguri per persoană a crescut, cu toate acestea, este încă sub norma raţională a alimentaţiei anuale cu 36,7 kg.

Orientarea socială a creşterii consumului de fructe, fructe de pădure şi struguri este bazată pe necesitatea asigurării disponibilităţii fizice a acestora pentru populaţia ţării la un nivel al standardelor justificate. Deoarece, formarea unui stil de viaţă sănătos presupune ca fiecare persoană să satisfacă propriile nevoi în proprietăţile utile ale produselor din legume, fructe şi struguri.

În 2012, producţia de carne în Ucraina a fost consumată mai puţin decât recomandată normele raţionale de alimentaţie anuală, fapt ce nu este în favoarea omului, abaterile constituie 25,6 kg. Astfel, în 2012, în raport cu 1990, nivelul de consum de carne şi produse din carne per persoană în ţară a scăzut cu 13,8 kg sau cu 20,2%. De-a lungul perioadei de studiu, în regimul de alimentare a cetăţeanului din Ucraina, nivelul mediu de consum de carne şi produselor din carne nu a atins standardul recomandat.

Valoarea socială a creşterii producţiei şi consumului de carne constă în faptul, că carnea şi produsele din carne sunt o parte importanta a alimentaţiei umane. Carnea reprezintă principala sursă completă de proteine pentru corpului uman, care conţine aminoacizi esenţiali şi lipide, dar şi vitamine şi minerale.

Studierea dinamicii consumului de ouă denotă faptul, că în condiţiile de dezvoltare post-reformă a relaţiilor de proprietate în sectorul agricol s-a format o tendinţă pozitivă stabilă de funcţionare a orientării producerii ouălor de pasăre. În ultimii ani, consumul de ouă în ţară chiar uşor depăşeşte standardul regimului uman de alimentare. De exemplu, în 2012, o persoană a consumat 307 ouă, care constituie cu 17 unităţi mai mult decât standardele raţionale recomandate. Nivelul existent al consumului de ouă, în anul de raportare, comparativ cu anul 1990, a crescut cu 35 de unităţi sau cu 12,9%.

În 2012, nivelul de consum de lapte şi produse lactate în Ucraina a constituit 214,9 kg per persoană, care este cu 165,1 kg mai puţin decât standardele raţionale recomandate. Astfel, s-a format o tendinţă stabilă de reducere a consumului de produse lactate. Ca urmare, în 2012, faţă de 1990, lapte şi produse lactate au fost consumate de către o persoană mai puţin cu 158,3 kg sau cu 42,4%, demonstrând, astfel, impactul socio-economic scăzut al funcţionării vacilor de lapte în

For the human health, it is not recommended the consumption of sugar above the norm. However, compliance with the rational norm is of social in nature. This fact is due to the importance of sugar as a food product, which provides the human body with carbohydrates, the energy of which is quickly and easily digested. Sugar is a raw material for the production of alcohol. Sugar and the production of industrial processing, generated with its participation and its resource base, belongs to important export goods with significant foreign economic prospects.

The investigation of the level of consumption of fruits, berries and grapes certifies positive socio-economic changes regarding these products, because the dynamics of fruit, berries and grapes consumption generates a fairly constant and positive trend.

Thus, in 2012 compared to 1990, the growth of this product in absolute terms was 5.9 kg, and in relative terms - 12.4%. During the period of reform and post-reform the development of the level of consumption by one person of fruits, berries and grapes increased, however, is still below the rational norm of the annual supply by 36.7 kg.

The social orientation of increasing consumption of fruits, berries and grapes is based on the need to ensure their physical availability for the country's population at a level that meets justified standards. Because the formation of a healthy lifestyle requires that each person meets their own needs in the good health properties of fruit, berries and grapes products.

In 2012, the meat production in Ukraine was consumed less than the recommended rational norms of the annual supply, fact which is not in favor of the people, the deviation representing 25.6 kg. Thus, in 2012 in relation to 1990, the level of meat consumption and meat products per person in the country has decreased by 13.8 kg, or 20.2%. Throughout the study period, in the diet of a citizen of Ukraine the average level of meat and meat products consumption does not meet the recommended standard.

The social significance of increasing the production and consumption of meat is that meat and meat products are an important part of human diet. Meat is the main complete protein source for the human body that contains essential amino acids and lipids, vitamins, and minerals.

Study of the dynamics of egg consumption shows that in terms of post-reform development of property relations in the agricultural sector has been established a stable and positive trend in the direction of the poultry egg production. In recent years, consumption of eggs in the country is even slightly higher than the regulatory human nutrition standard. For example, in 2012 one person consumed 307 eggs, which is 17 units more than the recommended by rational standards. The current level of consumption of eggs in the reporting year as compared to 1990 increased by 35 units or 12.9%.

In 2012, the level of consumption of milk and dairy products in Ukraine amounted to 214.9 kg per person, which is 165.1 kg less than the recommended dietary standards. Thus, at the same time was formed a fairly stable trend to reduce the consumption of dairy products. As a consequence, in 2012 relative to 1990, milk and dairy

condiţiile actuale.

Ca parte importanta a regimului de alimentare, laptele se caracterizează prin proprietăţi înalte de consum, determinate de compoziţia chimică, digestibilitate, valoarea energetică şi caracteristicile organoleptice. Valoarea biologică a laptelui este determinată de conţinutul de proteine complete, a acizilor graşi polinesaturaţi, fosfatide, minerale şi vitamine.

Nivelul de consum de peşte şi produse din peşte per persoană, în 2012, în Ucraina, a fost de 13,6 kg, fiind cu 6,4 kg mai puţin decât standardele raţionale de alimentare. La fel ca şi produsele lactate, s-a format o tendinţă stabilă de reducere a consumului de peşte şi produse din peşte. Astfel, în 2012 comparativ cu anul 1990, producţia de peşte a fost consumată per persoană mai puţin cu 3,9 kg sau cu 22,3%. Deoarece peştele este o componentă importantă a regimului uman de alimentare, iar producerea ei creează noi oportunităţi de diversificare a activităţii de producere şi economice a subiecţilor managementului agricol, sporirea producerii produselor din peşte este o sarcină socio-economică urgentă.

Probleme similare cu produsele de peşte, importante de a fi soluţionate pentru alimentaţia completă a populaţiei ţării, se referă la carne şi produsele din carne, lapte şi produsele lactate, zahăr, fructe, fructe de pădure şi struguri (Tabelul 2).

products were consumed by one person by less than 158.3 kg, or 42.4%, thus demonstrating the low socio-economic impact of the dairy cattle functioning in actual conditions.

As an important part of the diet, milk is characterized by high consumer properties, determined by its chemical composition, digestibility, energy value, and organoleptic characteristics. The biological value of milk is determined by the contents of complete proteins, polyunsaturated fatty acids, phosphatides, minerals and vitamins.

The level of consumption of fish and fish products per person in 2012 in Ukraine was 13.6 kg, 6.4 kg less than the rational nutrition standards. Like dairy products, it has been formed a fairly stable trend of reducing consumption of fish and fish products. Thus, in 2012 relative to 1990, fish production was consumed by one person by less than 3.9 kg, or 22.3%. Since fish plays an important part of the human diet, and its cultivation is creating new opportunities for diversification of the production and business activities for agricultural business entities, the increase in the production of fish products is a pressing social and economic problem.

Similar problems with the fish products that must be addressed for the correct and complete nutrition of the population, relate to meat and meat products, milk and dairy products, sugar, fruit, berries and grapes (Table 2).

Tabelul 2/Table 2

Indicatorii de adecvare privind consumul de produse alimentare per persoană/ Adequacy indicators regarding food consumption per person

Tipuri de produse alimentare/Types of food products	Anii/Years						
	1990	**1995**	**2000**	**2005**	**2010**	**2011**	**2012**
Carne şi produse din carne/ Meat and meat products	0,85	0,49	0,41	0,49	0,65	0,64	0,68
Lapte şi produse lactate/ Milk and dairy products	0,98	0,64	0,52	0,59	0,54	0,54	0,57
Ouă, bucăţi/Eggs, nr.	0,94	0,59	0,57	0,82	1,00	1,07	1,06
Produse de panificaţie/Bakery products	1,39	1,27	1,24	1,22	1,10	1,09	1,08
Cartofi/Potatoes	1,05	1,00	1,09	1,09	1,04	1,12	1,13
Legume şi pepeni/Vegetables and melons	0,6	0,60	0,63	0,75	0,89	1,01	1,01
Fructe, fructe de pădure şi struguri/ Fruit, berries and grapes	0,52	0,37	0,33	0,41	0,53	0,58	0,59
Peşte şi produse din peşte/ Fish and fish products	0,90	0,18	0,42	0,72	0,72	0,67	0,68
Zahăr/Sugar	1,32	0,84	0,97	1,00	0,97	1,01	0,99
Ulei/Oil	0,92	0,63	0,72	1,04	1,13	1,05	1,00

Sursa/ Source: Calculat de autor, conform datelor Comitetului de Stat de Statistică din Ucraina [8]./ Calculated by the author, according to the data provided by the State Statistics Committee of Ukraine [8].

Concluzii. Studiul desfăşurat privind consumul produselor alimentare per persoană în Ucraina permite elucidarea următoarelor generalizări.

1. Consumul produselor alimentare de către populaţia ţării reflectă obiectiv realitatea aplicării în practica de management a normelor şi standardelor sociale. Regimul de alimentaţie existent în Ucraina necesită echilibrarea în conformitate cu standardele raţionale, în special în ceea ce priveşte carne şi produse lactate, precum şi fructele,

Conclusions. The study regarding food products consumption per person in Ukraine leads to the following generalizations.

1. The food consumption by the country's population objectively reflects the reality of the application in practice by management of the social norms and standards. The existing diet in Ukraine requires a balance according to rational standards, particularly in terms of meat and dairy products as well as fruits, berries and grapes. Agricultural

fructele de pădure şi strugurii. Producerea producţiei agricole per persoană, ca bază de materii prime a securităţii alimentare a populaţiei ţării, confirmă impactul socio-economic mixt al agriculturii în perioada de transformare a relaţiilor de proprietate.

2 . Dezvoltarea relaţiilor de proprietate în sectorul agricol în perioada postreformă are un impact pozitiv asupra performanţelor socio-economice referitor la cereale, sfecla de zahăr, floarea-soarelui, cartofi, legume, fructe, struguri, carne, ouă, producerea cărora per persoană este în creştere. Cu toate acestea, consumul acestor produse alimentare, cum ar fi: legumele, fructele şi strugurii, carnea şi produsele din carne, laptele şi produsele lactate cedează semnificativ faţă de standardele justificate. Totodată, producţia de lapte se reduce, indicând o continuare a proceselor de criză în sectorul de bovine cu referire la produsele lactate.

3. Perspectivele de creştere a impactului socio-economic al schimbărilor în sectorul agricol se bazează pe importanţa socială a producţiei pe care le produce, precum şi pe oportunităţile semnificative de sporire a eficienţei economice a producţiei agricole, fundamentate pe actualele realizări ştiinţifice.

production per person as a raw material basis of food security of the country's population, confirms a mixed socio-economic impact of agriculture in the period of transformation of property relations.

2. The development of property relations in the agricultural sector in the post-reform stage had a positive impact on the socio-economic performance related to grain, sugar beets, sunflowers, potatoes, vegetables, fruit and berries' products, grapes, meat, eggs, which production per person increases. However, the consumption of such foods, like fruit and berry products and grapes, meat and meat products, milk and dairy products are quite significantly inferior to scientifically rational standards. The production of milk is reduced, indicating a continuation of the crisis processes in cattle industry regarding the dairy industry.

3. The prospects of growth of the socio-economic impact of changes in the agricultural sector are based on the social weight of products that it produces, as well as significant opportunities to increase the economic efficiency of agricultural production, on the basis of actual scientific achievements.

Referinţe bibliografice/ References:

1. ВЛАСОВ, В.І. Тенденції та проблеми глобальних процесів *у* світовій продовольчій сфері. В: Економіка України. 2006, № 3 (532), сс. 75-80.
2. БІЛОРУС, О.Г., ЗУБЕЦЬ, М.В. и др. *Глобальна продовольча безпека*. Київ: ННЦ «ІАЕ», 2009. 486 с.
3. БОЙКО, В.І. Про гарантування продовольчої безпеки України. В: Економіка АПК. 2006, № 1, сс. 61-66.
4. ГОЙЧУК, О.І. *Продовольча безпека*: монографія. Житомир: Полісся, 2004. 348 с.
5. ЛОЗИНСЬКА, Т.М. *Національний продовольчий ринок в умовах глобалізації*: монографія. Харків: Вид-во ХарРІ НАДУ "Магістр", 2007. 272 с. ISBN 978-966-390-041-4.
6. СТРАШИНСЬКА, Л.В. *Основні тенденції розвитку продовольчих ринків у межах світової агропродовольчої системи*. Київ: РВПС України НАН України, 2007. 47 с.
7. ХОРУНЖИЙ, М.Й. Агропродовольчий комплекс: проблеми формування і функціонування в ринкових умовах. В: Економіка АПК. 2012, № 3, сс. 113-120.
8. ДЕРЖАВНА СЛУЖБА СТАТИСТИКИ УКРАЇНИ. *Сільське господарство України за 2012 рік*: статистичний збірник. Київ: ТОВ «Август Трейд», 2013. 402 с.

Recomandat spre publicare: 28.10.2013

GLOBALIZAREA ECONOMIEI MONDIALE ŞI IMPACTUL ACESTEIA ASUPRA DEZVOLTĂRII EVIDENŢEI CONTABILE ÎN UCRAINA

Mihail PRODANCIUK, dr., conf. univ., Universitatea de Stat de Studii Financiar-Economice din Bucovina, Cernăuţi, Ucraina

În articol este justificat impactul proceselor de globalizare în economia Ucrainei asupra dezvoltării sistemelor de evidenţă contabilă. Totodată, este descrisă esenţa armonizării şi standardizării evidenţei contabile şi a raportului financiar. Sunt identificate patru poziţii ştiinţifice, care caracterizează standardizarea evidenţei la nivel mondial. Sunt înaintate propuneri privind reglementarea evidenţei contabile din Ucraina în condiţiile globalizării economice.

Cuvinte cheie: *globalizarea economiei, metodologia evidenţei, procese de globalizare, standardizarea evidenţei contabile, unificarea evidenţei contabile, Standardele Internaţionale de Raportare Financiară.*

Introducere. Dezvoltarea stabilă a societăţii este caracterizată prin stabilitatea culturilor de bază. În procesul schimbărilor globale, caracterul de reformare se schimbă rapid, când un tip de dezvoltare este înlocuit de altul. Actualmente, societatea se îndepărtează de la vechea paradigma, trecând la logica post-modernităţii, logica libertăţii. Globalizarea reprezintă un proces care implică toate ţările într-un spaţiu socio-economic comun cu posibilităţi reale de comunicare interactivă în timp real pe baza tehnologiilor informaţionale moderne. Astfel, în prezent apare problema orientării în continuare a dezvoltării proceselor de globalizare, ce necesită soluţii ştiinţifice.

De studierea globalizării proceselor de evidenţă contabilă s-au ocupat savanţii autohtoni şi străini, precum: G. Kireiţev, Z. Luţişin, V. Juc, S. Yurii, E. Saveliev.

Scopul lucrării este de a studia impactul globalizării economiei mondiale asupra dezvoltării evidenţei contabile din Ucraina.

Globalizarea economiei trebuie analizată ca „un proces de intercalare a proceselor economice, de producere şi comerciale dintre ţări, amplasarea capitalului, tehnologiilor, formelor şi metodelor de producere din ţările înalt dezvoltate în cele mai puţin dezvoltate, unificarea normelor juridice de gestionare în ţările integrate”.

S. Yurii consideră că sarcina ştiinţei economice a Ucrainei este de a găsi cât mai rapid posibil mecanismul de includere organică a ţării în circulaţia internaţională de capital ca un partener echitabil şi profitabil al comunităţii internaţionale [11, p. 193]. E. Saveliev consideră, că selectarea Ucrainei în lumea globală, luând în consideraţie potenţialul său de resurse, trebuie să se bazeze pe o strategie de tranziţie spre economia serviciilor înalt inteligente cu capitalismul managerilor (în loc de capitalismul proprietarilor), ocolind etapa de predominanţă a industriei prelucrătoare. Realizarea strategiei trebuie să înceapă cu sporirea mijloacelor de

THE GLOBALIZATION OF THE WORLD ECONOMY AND ITS IMPACT ON THE DEVELOPMENT OF ACCOUNTING REPORTS IN UKRAINE

Mihail PRODANCIUK, PhD, Associate Professor, State University of Finance and Economic Studies from Bucovina, Cernauti, Ukraine

The article explains the impact of the globalization processes in Ukraine's economy on the development of accounting reports systems. Also described is the essence of harmonization and standardization of accounting reports and financial reports. There are four scientific positions known that characterize standardization records worldwide. There are submitted proposals regarding accounting reports regulation in Ukraine in terms of economic globalization.

Key words: *economic globalization, methodology, processes of globalization, standardization of accounting, unification of accounting, International Financial Reporting Standards.*

JEL Classification: F00, F01, G00, H83, H87, H89

Introduction. The stable development of society is characterized by the stability of basic crops. In the process of global transformation, the structure character changes rapidly, where one type of development is replaced by another. At the moment, the society moves away from the old paradigm, proceeding to the logic of postmodernity, the logic of freedom. Globalization represents a process involving all the countries in a common economic and social space with the real possibility of interactive communication in real time on the basis of modern information technologies. Thus, today appears the problem of future direction of the globalization processes, which requires scientific solutions.

In the study of globalization of accounting records processes were involved both domestic and foreign scholars, such as: G. Kireitsev, Z. Lutisin, V. Juc, S. Yurii, E. Saveliev.

The aim of the article is to study the impact of globalization of the world economy on the development of accounting records in Ukraine.

Globalization of the economy should be seen as "a process of overlapping of economic processes, of production and trade processes between countries, capital placement, technologies, forms and methods of production of the advanced countries to the less developed, the unification of legal norms of management in the integrated countries".

Yurii S. believes that the task of the economic studies of Ukraine is to find a mechanism as quickly as possible of organic inclusion of the country into the international movement of capital as an equal and beneficial partner of the international community [11, p. 193]. E. Savaliev considers that Ukraine’s selection in a global world, taking into consideration its resource potential, should be based on a transition strategy to a high level and intelligent services

finanțare a educației. Prin urmare, este necesar de a interverti tendința care, în ultimii ani, a fost inversă [11, p.371].

În acest context, Z. Luțișin subliniază că, la nivelul întreprinderii, globalizarea se caracterizează, în primul rând, prin „diversificarea şi extinderea surselor de venituri; prin amploarea şi proporțiile de distribuție a activelor sale în diferite țări; prin intensitatea suplinirii exportului de capital, bunuri, servicii şi utilizarea avantajelor locale (accesul larg la resursele naturale şi a forței de muncă relativ ieftină), dimensiunea comerțului din cadrul firmei, a transferurilor de tehnologie” [5, p.71-73].

Cercetătorul ştiințific autohton, profesorul G. Kireițev menționează "Înțelegerea corectă a motivelor de apariție şi rolul globalizării în procesele de reproducere economică socială este importantă, deoarece va contribui la fundamentarea abordării de selectare a conceptului şi elaborare a modelelor de dezvoltare economică, de creare rațională a mecanismelor de realizare a prevederilor acestor concepte, inclusiv mecanismele de gestionare a pieței la toate nivelurile ierarhice, precum şi actualizarea, în această bază, a sistemelor naționale de evidență contabilă” [4, p. 37]. Globalizarea constituie o etapă calitativă nouă de dezvoltare globală, cu influență semnificativă atât asupra dezvoltării metodologiei naționale a evidenței contabile, cât şi asupra sistemelor de evidență din diferite țări, condiționează căutarea noilor direcții de dezvoltare.

Trebuie remarcat faptul, că metodologia autohtonă a evidenței contabile se modifică în favoarea utilizatorilor globali – organizațiilor internaționale. Astfel, nevoile şi cerințele privind informația de evidență a sistemului de gestiune rămâne fără atenție, ceea ce reduce eficiența de adoptare a deciziilor. Concluzia laureatului Premiului Nobel în management, Peter Drucker [2], este incontestabilă – în epoca informațională actuală de dezvoltare a economiei se schimbă radical cea mai tradițională privind sistemele informaționale – evidența contabilă.

Oamenii de ştiință interpretează diferit termenul „armonizarea evidenței contabile”. Unii numesc unificare (latin. unis (uni) – unul şi facere – a face), alții – standardizare completă (eng. standard – normă, exemplu/ mostră, standard), alții – aceşti termeni sunt utilizați ca sinonime.

În condițiile globalizării se formează un sistem supranațional de evidență contabilă, iar convergența globală a standardelor rapoartelor financiare semnifică convergența standardelor rapoartelor financiare din întreaga lume. V. Juc identifică patru poziții ştiințifice existente, care caracterizează standardizarea evidenței contabile la nivel mondial:

1. standardizarea internațională a evidenței contabile ca un proces de tranziție completă la standardele internaționale de evidență contabilă;
2. standardizarea internațională ca proces de asigurare a suprapunerii evidenței contabile şi raportării financiare din diferite țări;
3. standardizarea internațională ca proces de adaptare a standardelor naționale de evidență contabilă la cele internaționale cu menținerea caracteristicilor naționale esențiale;
4. standardizarea internațională ca proces de unificare

economy with the capitalism of managers (instead of capitalist owners), passing the dominance phase of the manufacturing industry. The implementation of the strategy should begin with increasing education funding sources. Therefore, we need to reverse the trend, which in recent years has been the exact opposite [11, p. 371].

In this context, Z. Luțișin emphasizes that at the level of companies, globalization is firstly characterized, by the "the diversification and expansion of income sources; by the extent and distribution proportions of their assets in different countries; by the intensity of capital export, goods, services and the use of local advantages (access to natural resources and relatively cheap labor), the size of intra-firm trade, of the technology transfers" [5, p.71-73].

Domestic scientist, prof. G. Kireițev notes "A proper understanding of the causes of occurrence and the role of globalization in the economic processes of social reproduction is important because it will help form the approach of the selection of the concept and the development of models of economic development, of rational construction of the mechanisms designed to manage the implementation of such concepts, including market management mechanisms at all hierarchical levels, as well as updates on this basis of national accounting reports systems" [4, p. 37]. Globalization is a qualitatively new stage of world development, significantly influent on the development of national accounting methodology and accounting systems and reports for different countries, and thus, conditioning the search for new directions of development.

It should be noted that the methodology of national accounting reports is changing in favor of global users – international organizations. Therefore, the needs and requirements for accounting reports information of the management system remains unaccounted, which reduces the effectiveness of decision-making. The conclusion of the Nobel laureate for management, Peter Drucker [2], is indisputable – in the modern information age of economy development, the most traditional of all information systems – accounting – has radically changed.

Scientists interpret the term "harmonization of accounting reports" in different ways. Some call it unification (from Latin, unis (uni) - one and facere – to do), others - complete standardization (from English, standard – rate/sample/ standard), and others - these terms are used as synonyms.

In the context of globalization is formed a supranational accounting reports system, and the global convergence of financial reporting standards means the convergence of financial reporting standards worldwide. V. Juc identifies four existing scientific positions that characterize the global standardization of accounting reports:

1. international accounting reports standardization as a process of full transition to international accounting standards for accounting reports;
2. international standardization as a process to ensure the overlapping of the accounting reports and financial reports of various countries;
3. international standardization as a process of adaptation of national accounting reports standards to the

şi armonizare a sistemelor de evidenţă contabilă la nivel internaţional [3].

În opinia lui S. Dipiaza şi R. Eccles, „în lumea corporativă, mai aproape de Standardele Mondiale de Raportare Financiară (SMRF) sunt Standardele Internaţionale de Raportare Financiară (SIRF)" [1]. Aceste standarde sunt elaborate de către Consiliul pentru Standarde Internaţionale a Rapoartelor Financiare, înfiinţat în anul 1973 de Organizaţiile Comunitare ale Contabililor din Marea Britanie, Canada, Australia, Irlanda, Germania, Anglia, Mexic, Statele Unite ale Americii, Japonia şi Franţa.

Potrivit studiilor Fundaţiei SIRF a celor douăzeci de ţări mari şi alte 46 de ţări, 95% dintre ţări au declarat intenţia de a introduce anume SIRF ca un standard global unic, în timp ce 80% deja au adoptat SIRF pentru toate sau pentru majoritatea întreprinderilor sale publice. În jurisdicţiile în care SIRF este deja adoptat, există doar modificări minore a acestor standarde. Peste jumătate au acceptat SIRF pentru IMM-uri (IFRS for SMEs). Raportul arată, că calea spre SIRF în toate ţările este diferită, dar scopul final este comun – adoptarea integrală a SIRF. V. Juc menţionează, că „dacă SUA şi Japonia vor accepta SIRF, aceste standarde din toate punctele de vedere vor deveni globale" [3, p. 21].

Scopul principal al standardizării internaţionale constă în crearea şi utilizarea în practica mondială a principiilor conceptuale unificate şi a metodelor de introducere a evidenţei contabile şi de întocmire a rapoartelor financiare, pentru crearea unei baze de informaţii fiabile despre obiecte de evidenţă, va asigura transparenţă şi claritate informaţiilor pentru adoptarea deciziilor economice justificate.

Apropierea sistemului de contabilitate ucrainean de SIRF a început în anul 1998, odată cu adoptarea de către guvern a Programului de reformare a sistemului de evidenţă contabilă cu aplicarea SIRF. În anul 1999, a fost adoptată Legea Ucrainei „Cu privire la evidenţa contabilă şi rapoartele financiare în Ucraina", care stabileşte principiile şi metodele de introducere a evidenţei contabile şi întocmirea raportului financiar, fără a contravine standardelor internaţionale. Odată cu adoptarea acestui actului, a început etapa de reformare a metodologiei evidenţei contabile, modelul static s-a schimbat în dinamic.

Prin rezoluţia Cabinetului de Miniştri al Ucrainei din 24.10.2007 a fost adoptată Strategia de aplicare a standardelor internaţionale a rapoartelor financiare din Ucraina. „Procesul de globalizare a economiei mondiale, consolidarea protecţiei drepturilor investitorilor şi asigurarea transparenţei de funcţionare a pieţelor internaţionale de capital a condiţionat noi abordări pentru îmbunătăţirea metodologiei de divulgare a informaţiei economice cu privire la rezultatele activităţii agenţilor economici, anterior emitenţilor de valori mobiliare de pe pieţele financiare internaţionale".

Indiscutabil, introducerea SIRF (IAS /IFRS) în Ucraina este un fenomen pozitiv. Caracterul inevitabil al proceselor de globalizare necesită pătrunderea întreprinderilor autohtone pe pieţele internaţionale de capital ceea ce va contribui la sporirea atragerii investiţiilor în economia naţională, astfel dezvoltarea relaţiilor economice nu poate fi izolată de mediul extern.

international ones while preserving essential national characteristics;

4. international standardization as a process of unification and harmonization of accounting reports systems at the international level [3].

According to S. Dipiaza and R. Eccles, "in the corporate world, closer to the World Financial Reporting Standards (VSFZ) are the International Financial Reporting Standards (IFRS)" [1]. These standards are developed by the International Standards Board For Financial Reports, which was established in 1973 by the public organizations of accountants from the UK, Canada, Australia, Ireland, Germany, England, Mexico, USA, Japan and France.

According to studies of the IFRS Foundation, the big twenty countries and 46 other countries, 95% of countries have announced their intention to introduce IFRS as a single global standard, while 80% have already adopted IFRS for all or most of its public enterprises. In those jurisdictions where IFRS has already been adopted, there are only minor modifications of these standards. More than half have also adopted IFRS for SMEs (IFRS for SMEs). The report stated that the path to IFRS in all countries is different, but the ultimate goal is the same - the full adoption of IFRS. V. Juc notes that "if the U.S. and Japan will adopt IFRS, these standards will become global in all respects" [3, p. 21].

The main aim of international standardization is to create and use unified conceptual principles and methods of accounting and reporting, to create a reliable information base about the objects of accounting, will ensure transparency and clarity of information in order to make informed economic decisions.

The approximation of the Ukrainian accounting system to IFRS began in 1998 with the adoption by the Government of the Restructure Project for the accounting reports systems by using IFRS. In 1999 was adopted the Law of Ukraine "Regarding Accounting and Financial Reports in Ukraine", which sets out the principles and methods of accounting reports and preparation of financial statements, that are compliant to international standards. Along with the adoption of the act, a reforming stage has started in accounting reports methodology, the static model became dynamic.

With the resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine from 24.10.2007 was adopted the strategy of compliance with the international financial reporting standards in Ukraine. "The process of globalization of the world economy, increasing investor protection and transparency of the international capital markets has led to new approaches to improve the methodology of disclosure of economic information about the performance of business entities, particularly issuers of real estate on the international financial markets".

Certainly, the introduction of IFRS (IAS/IFRS) in Ukraine is a positive occurrence. The inevitable character of the globalization processes requires entry of domestic enterprises to international capital markets, which would enhance the investment income in the national economy, so the development of economic relations cannot be isolated from the external environment.

Profesorul Ia. Sokolov descrie motivele obiective pentru trecerea evidenței contabile din Rusia la standardele internaționale, dar menționează drept subiectiv cel din urmă: „Circumstanțele acestei tranziții sunt mult mai simple: americanii şi Banca Internațională au solicitat, iar ai noşti au poruncit prin aceea, că cine este responsabil de elaborarea metodologiei de evidență: „să fie!" [6, p. 637]. Astfel, introducerea standardelor internaționale în practica rusă şi ucraineană a avut loc în procesul de a daptare a două sisteme complet diferite, doar printr-un simplu transfer.

N. Şigun menționează: „Macronivelul de modelare a evidenței contabile în lucrările ştiințifice este analizat, în primul rând, prin prisma standardelor internaționale de raportare financiară şi a modelor sistemelor naționale de evidență contabilă (anglo-american, continental şi America de Sud). Dezvăluirea macromodelării în evidența contabilă prin intermediul sistemului SIRF este oarecum constrânsă, iar standardizarea existentă a modelelor naționale de evidență nu iau în considerare o serie de factori importanți, care ar permite revizuirea grupurilor de modele şi identificarea unor noilor tipuri" [10, p. 345].

Totodată, în ordinea propusă de aplicare a SIRF sunt omise componenta cerințelor obiective din programului anti-globalismului de respectare a principiului de acces universal, libera circulație a cunoştințelor şi informațiilor, repudierea de la proprietatea privată de cunoştințe, depăşirea sistemului complex de reglementări internaționale şi naționale duc la monopolurile „jucătorilor globali". În condițiile economiei în tranziție, Standardele Internaționale de Raportare Financiară sunt orientate insuficient către cerințele de gestionare a funcționării economiei locale, iar această poziție fundamentală este ignorată de majoritatea cercetătorilor. Înainte de a deveni globală, economia trebuie să fie dezvoltată la nivel local. Şi, de regulă..., este adecvat de a respecta principiul: gândim global, dar acționăm local.

Schimbarea accentului în transformările globalizate va permite soluționarea unor probleme economice şi de evidență. Deşi, globalizarea posedă caracter obiectiv şi ireversibil, în prezent, este necesară revizuirea prevederilor de bază a acesteia. În pofida atitudinii pozitive față de atare model de evidență contabilă, totuşi nu se ține cont de un şir de probleme socio-economice, care necesită soluții imediate. Procesele de globalizare, pentru o lungă perioadă de timp, au ocolit importanța valorii sociale a reformelor economice şi a impactului acestora asupra sferei sociale, ceea ce a condiționat dezvoltarea discriminării sociale în societate.

Concluzie. Ținând cont de procesele de globalizare a economiei, dezvoltarea sistemului național de evidență contabilă trebuie să se încadreze în procesul mondial de unificare a evidenței şi să fie analizat drept parte componentă din acelaşi proces de dezvoltare de evoluției a sistemelor naționale de evidență în alte țări ale lumii. Cu toate acestea, tendințele de evidență în procesul mondial de unificare a evidenței şi standardizării prevederilor sale trebuie să aibă loc doar în măsura în care acesta va satisface interesele naționale ale Ucrainei.

Professor Ia. Sokolov describes the objective reasons for the transition of Russian accounting reports to international standards, but notes subjectively the last: "The circumstances of this transition are much easier: the Americans and the international bank have demanded, and ours commanded that those who are responsible for developing accounting reports methodology: "to be!" [6, p. 637]. Thus, the introduction of international standards in the Russian and Ukrainian practice occurred in the adaptation of two completely different systems, but only with a simple transfer.

N. Şigun notes: "The macro-level of modeling for accounting reports in scientific works is analyzed firstly primarily through the prism of international financial reporting standards and models of national accounting reports systems (Anglo-American, Continental and South American). The disclosure of macro-modeling in accounting reports through the IAS systems is somewhat narrowed, and the existing standardization of national accounting models do not take into account several important factors that enable the revision of the model of groups and the identification of new ones" [10, p. 345].

Moreover, in the proposed order of application of IFRS, is omitted the component of the objective requirements of the anti-globalization of compliance to the principle of universal access, free movement of knowledge and information, repudiation of private ownership of knowledge, overcoming the complex system of international and national regulations lead to monopolies of "global players". In condition of a transition economy, the International Standards of Financial Reports are insufficiently oriented towards the management requirements of operation of the local economy and this fundamental position is ignored by most researchers. Before becoming global, economy must be developed locally. And usually... it is appropriate to comply with the principle: think globally, but act locally.

Changing emphasis in global transformations will allow solving some economic and evidence problems. Although globalization has an objective and irreversible character, now it is necessary to review its basic provisions. Despite such positive attitudes towards the accounting model, it does not take into account a range of socio-economic problems that require immediate solutions. The processes of globalization, for a long time have avoided the importance of the social value of economic reforms and their impact on the social sector, which has conditioned the development of social discrimination in the society.

Conclusion. Given the globalization processes of economy, the development of the national accounting reports system must fit in the global process of unifying the world record and be considered as part of the same process of development of national developments in other countries. However, reports' trends show in the world process of unification of reports and standardize records; its provisions must take place only to the extent that they will meet the national interests of Ukraine.

Referințe bibliografice/ References:

1. ДИПИАЗА, С.А., ЭККЛЗ, Р.Д. *Будущее корпоративной отчетности. Как вернуть доверие общества*. Москва: Альбина Паблишер, 2003. 212 с. ISBN 5-94599-079-5.
2. ДРУКЕР, П.Ф. *Энциклопедия менеджмента*: *Весь Питер Друкер в одной книге: лучшие работы по менеджменту, написанные за 60 лет*. Москва: Вильямс, 2004. 421 с. ISBN 5-8459-0588-5.
3. ЖУК, В. До проблем стратегії запровадження МСФЗ в Україні. В: Бухгалтерський облік і аудит. 2010, № 10, сс. 16-20.
4. КИРЕЙЦЕВ, Г.Г. *Глобализация экономики и унификация методологии бухгалтерского учета*: научный доклад. Изд. 2-е. Житомир: ЖГТУ, 2008. 76 с.
5. ЛУЦИШИН, З.О. *Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації*: монография. Київ: Видавничий центр "ДрУк", 2002. 320 с. ISBN 966-95702-7-1.
6. МЭТЬЮС, М.Р., ПЕРЕРА, М.Х.Б. *Теория бухгалтерского учета*: учебник. Пер. с англ. под ред. Я.В. СОКОЛОВА, И.А. СМИРНОВОЙ. Москва: Аудит, ЮНИТИ, 1999. 663 с.
7. САВЕЛЬЄВ, Є. Вибір національної економічної моделі України. В: Журнал Європейської економіки. 2007, том 6, № 4, грудень, сс. 369-371.
8. СОПКО, В. Глобалізаційні процеси та їх вплив на бухгалтерський облік. В: Бухгалтерський облік і аудит. 2006, № 5, с. 4.
9. Триумфальна хода МСФЗ: звіт про поточні успіхи. 2013, 6 june [accesat 25 mai 2013]. Disponibil: http://www.gaap.in.ua/archives/2339
10. ШИГУН, М.М. *Розвиток моделювання системи бухгалтерського обліку: теорія і методологія*: монографія. Житомир: ЖДТУ, 2009. 632 с.
11. ЮРІЙ, С.І. Міжнародні фінанси у XXI столітті. В: Вісник економічної науки України. 2007, № 1 (11), сс. 183-193.

Recomandat spre publicare: 29.10.2013

PERSPECTIVELE DEZVOLTĂRII ECONOMIEI MONDIALE ÎN PERIOADA POST-CRIZĂ ŞI DE CREŞTERE ECONOMICĂ

Oleg CEBOTARI, drd., USM
Alexandru GRIBINCEA, dr.hab., prof.univ., USM

Economia mondială este în pragul unei alte recesiuni majore, precum a fost anunţat în raportul de anul trecut, economia mondială a slăbit considerabil în 2012. Un număr tot mai mare de ţări dezvoltate au căzut din nou într-o recesiune dublă, în special în Europa , în timp ce cei care se confruntă cu o datorie non-viabilă s-au scufundat mai adânc în recesiune. Multe ţări dezvoltate sunt prinse într-o spirală descendentă de consolidare, cu şomaj ridicat, o cerere la nivel mondial slab exacerbat de austeritate fiscală , datoria publică ridicată şi un sistem financiar încă fragil.

Dificultăţi economice în ţările dezvoltate, de asemenea, afectează ţările în curs de dezvoltare şi economiile în tranziţie prin exporturi slabe şi volatilitatea crescută a fluxurilor de capital şi a preţurilor materiilor prime. Economiile în curs de dezvoltare mari, cu toate acestea, se confruntă, cu probleme interne, iar unele ţări, printre care China, se confruntă cu o scăderea investiţiilor, finanţarea constrângerii care rezultă în unele sectoare ale economiei şi capacitatea de exces de producţie în altă parte.

Cele mai multe ţări cu venituri mici au fost până în prezent relativ rezistente la încetinirea creşterii economice în ţările dezvoltate şi cu venit mediu, dar acum sunt afectate de intensificarea impactului negativ. Perspectivele pentru următorii doi ani sunt pline de provocări, incertitudini şi riscuri cu care se confruntă. Creşterea produsului brut mondial (WGP) este de aşteptat să ajungă la 2,2 la sută în 2012 şi rămâne cu mult sub potenţial, la 2,4 la sută în 2013 şi 3,2 la sută în 2014. În acest ritm moderat, multe economii vor fi în imposibilitatea de a recupera pierderile severe de locuri de muncă în timpul "Marii Recesiuni" .

Cuvinte cheie: *economie mondială, recesiune, dezvoltare, creştere economică, post-criza.*

Introducere. Economia globală se află la un pas de o altă recesiune majoră. Potrivit raportului ONU, economia mondială a diminuat considerabil în anul 2012. Un număr tot mai mare de ţări dezvoltate au suportat o recesiune profundă, care se repetă, în special, în Europa, în timp ce ţările care se confruntă cu datorii în exces au intensificat recesiunea. Majoritatea ţărilor dezvoltate au constituit o spirală descendentă, sporind şomajul, moderând cererea la nivel mondial, exacerbată de austeritatea fiscală, a datoriei publice înalte şi a sistemului financiar, deocamdată, fragil.

Conţinutul de bază. Dificultăţile economice din ţările dezvoltate afectează, de asemenea, ţările în curs de dezvoltare şi economiile în tranziţie, prin diminuarea exporturilor şi volatilitatea crescută a fluxurilor de capital şi a preţurilor la materia primă. Marile economii emergente, de asemenea, se

WORLD ECONOMIC PERSPECTIVES IN THE POST-CRISIS AND ECONOMIC GROWTH PERIODS

Oleg CEBOTARI, PhD Student, USM
Alexandru GRIBINCEA, PhD, Professor, USM

L'économie mondiale est au bord d'un nouveau ralentissement majeur Comme annoncé dans le rapport de l'année dernière, l'économie mondiale s'est considérablement affaiblie en 2012. Un nombre croissant de pays développés sont retombés dans une récession à double creux, notamment en Europe, tandis que ceux faisant face à un surendettement non-viable ont sombré encore plus profondément dans la récession. De nombreux pays développés sont pris dans une spirale descendante se renforçant grâce à un chômage élevé, une faiblesse de la demande globale exacerbée par l'austérité budgétaire, un endettement public élevé et un système financier toujours fragile.

Les difficultés économiques des pays développés affectent également les pays en développement et les économies en transition à travers l'affaiblissement de leurs exportations et la volatilité accrue des flux de capitaux et des prix des matières premières. Les grandes économies en développement sont cependant également confrontées à des problèmes intérieurs, et certains pays dont la Chine font face un déclin des investissements, résultant des contraintes de financement dans certains secteurs de l'économie et d'une capacité de production excédentaire ailleurs. La plupart des pays à faible revenu ont jusqu'ici relativement bien résisté au ralentissement économique des pays développés et à revenu intermédiaire, mais sont à présent aussi affectés par l'intensification des retombées négatives. Les perspectives pour les deux prochaines années sont pleines de défis, d'incertitudes et les risques orientés vers la baisse. La croissance du produit mondial brut (PMB) devrait atteindre 2,2 pour cent en 2012 et rester bien en deçà de son potentiel à 2,4 pour cent en 2013 et 3,2 pour cent en 2014. A ce rythme modéré, de nombreuses économies seront incapables de recouvrer les pertes sévères d'emplois subies durant la «grande récession».

Key words: *global economy, recession, development, growth, post-crisis.*

JEL Classification: F00, F43, F49

Introduction. The global economy is one step away from another major recession. According to the UN report, the world economy has diminished considerably in 2012. A growing number of developed countries have suffered a deep and repeated recession, especially in Europe, as countries facing excessive debt recession have intensified. Most developed countries have been on a downward spiral, increased unemployment, moderated global demand exacerbated by the fiscal austerity, high public debt and the financial system is yet fragile.

The basic content. The economic problems in developed countries affect also developing countries and transition economies, by reducing exports and increased volatility of capital flows and prices of raw materials.

confruntă cu probleme interne, iar unele ţări, inclusiv China, din cauza reducerii investiţiilor, suportă constrângeri de finanţare în anumite sectoare ale economiei şi excesul capacităţii de producţie. Până în prezent, majoritatea ţărilor cu venituri mici şi intermediare au rezistat relativ bine la încetinirea economică în ţările dezvoltate, dar actualmente sunt afectate, de asemenea, de intensificarea impactului negativ. Perspectivele pentru următorii doi ani sunt marcate de provocări, incertitudini şi riscuri spre scădere.

Creşterea produsului mondial brut (PMB) a atins 2,2 la sută în anul 2012, indicând un nivel sub potenţial, în 2013 – 2,4 la sută şi în 2014 va atinge 3,2 la sută (Fig.1). În acest ritm moderat, multe economii nu vor putea recupera pierderile considerabile de locuri de muncă, suportate în timpul „Marii Recesiuni”.

Major emerging economies also face internal problems and some countries, including China, through lower investment support funding constraints in certain sectors of the economy and excess production capacity. So far, most low-income and intermediate countries resisted relatively well in the economic downturn, but currently are also affected by the increasing negative impact. The outlook for the next two years is marked by challenges, uncertainties and risks of failure.

Increased gross world product (PMB) reached 2.2 percent in 2012, indicating a level below potential in 2013 to 2.4 percent, and in 2014 to 3.2 percent – (Fig. 1). Many moderate economies will not recover significant job losses incurred during the „Great Depression”.

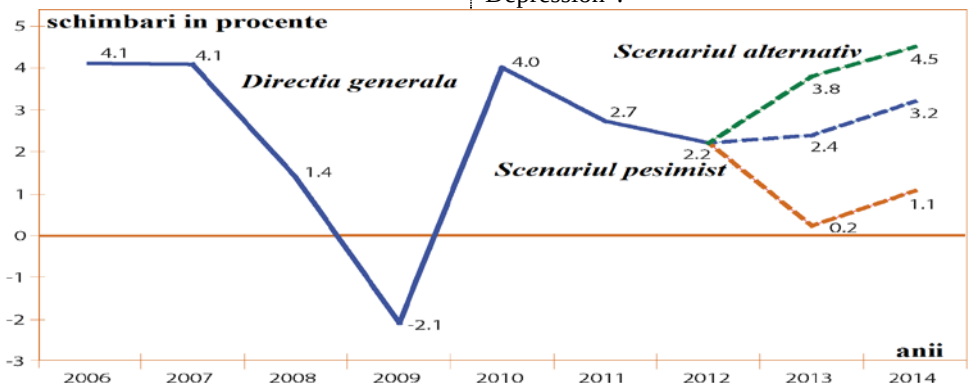

Fig. 1. Perspectives in a weak and uncertain global economy/
Fig. 1. Perspective slabe şi incerte în economia mondială
Sursa/ Source: Raportul ONU, 2013, www. un.org /UN Report, 2013, www.un.org

Criza mondială continuă a locurilor de muncă. Rata şomajului rămâne la un nivel înalt în întreaga lume, în special în ţările dezvoltate şi în Europa, unde situaţia este mult mai dificilă. Rata şomajului a fost în creştere continuă, atingând în anul 2012 un nivel record de aproximativ 12 la sută în zona euro, o creştere cu peste un punct faţă de anul precedent. Îndeosebi, situaţia a degradat în Grecia şi Spania, unde peste un sfert din forţa de muncă sunt şomeri. Doar câteva ţări, precum: Austria, Germania, Luxemburg şi Olanda, indică o rată scăzută a şomajului de aproximativ 5 la sută. Rata şomajului din Europa Centrală şi de Est a crescut neînsemnat, în anul 2012, ca urmare a austerităţii fiscale. În Japonia mai puţin de 5 la sută de muncitori sunt şomeri. În Statele Unite, rata şomajului a scăzut sub pragul de 8 la sută începând cu luna septembrie 2013.

Totodată, proporţia şomajului pe termen lung (peste un an) în ţările dezvoltate a depăşit 35 la sută în iulie 2012 afectând aproximativ 17 milioane de lucrători. O astfel de creştere a duratei de şomaj cauzează consecinţe negative semnificative şi de durată atât pentru lucrătorii care au pierdut locul de muncă, cât şi economiei în ansamblu.

Liderii din ţările dezvoltate trebuie să includă în priorităţile principale pentru anul viitor crearea unui număr mai mare de locuri de muncă viabile pe termen lung. Dacă creşterea economică în ţările dezvoltate se va menţine lentă, precum prevede scenariul de referinţă, rata ocupării forţei de muncă în aceste ţări nu va reveni la pre-criză până după anul 2016 (Fig. 2).

The continuing global crisis of unemployment. Unemployment remains at a high level throughout the world, especially in developed countries and also in Europe, where the situation is more difficult. Unemployment was still rising, reaching, in 2012, a record of 12 percent in the euro area increased by more than one point from the previous year. In particular, the situation has worsened in Greece and Spain, where more than a quarter of the workforce are unemployed. Only a few countries, such as Austria, Germany, Luxembourg and the Netherlands, indicate a low unemployment rate of around 5 percent. Unemployment in Central and Eastern Europe increased insignificantly in 2012 due to fiscal austerity. In Japan, less than 5 percent of workers are unemployed. In the U.S., the unemployment rate fell below 8 percent since September 2013.

However, the proportion of long-term unemployment (over one year) in developed countries has exceeded 35 percent in July 2012, therefore affecting about 17 million workers. Such an increase in the duration of unemployment causes significant and lasting negative consequences for both workers who have lost their jobs and the overall economy.

For the next year, the leaders of developed countries should include in their main priorities the creation of more viable jobs in the long term. If economic growth in developed countries will remain slow and provide a baseline rate of employment, in these countries the economy will not return to pre -crisis until after 2016 (Fig. 2).

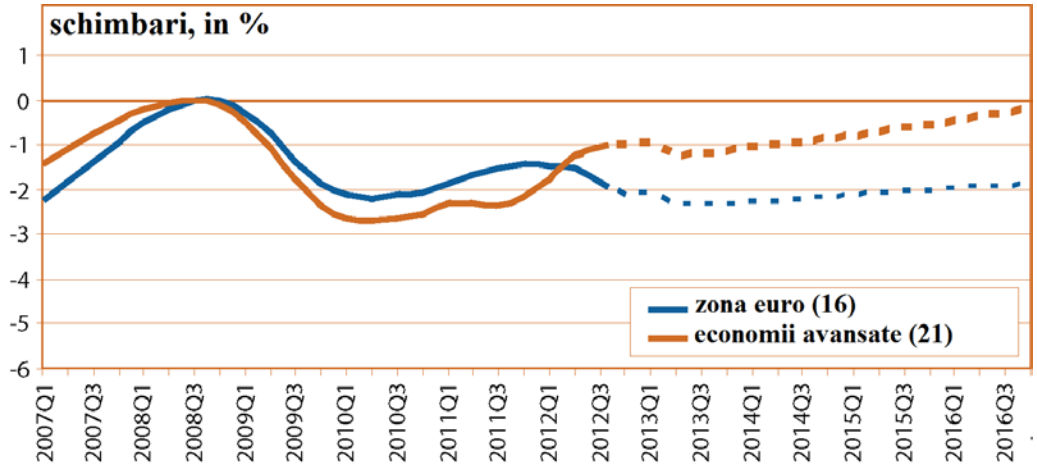

Fig. 2. Criza continuă a locurilor de muncă în Europa şi SUA

Fig. 2. The jobs' crisis continues in Europe and the U.S.

Sursa/ Source: Raportul ONU, 2013, www. un.org /UN Report, 2013, www. un.org.

Situația ocupării forței de muncă variază considerabil în țările în curs de dezvoltare. În majoritatea economiilor din Asia de Est şi America Latină rata şomajului a coborât sub nivelul de dinaintea crizei financiare globale.

Încetinirea ritmului de creştere, la sfârşitul anului 2011 şi în 2012, nu a condus spre o creştere notabilă a ratei şomajului în aceste două regiuni, un aspect care poate fi interpretat pozitiv, cu condiția ca şomajul, în general, să nu crească decât cu întârziere, din cauza unui declin economic. În cazul în care creşterea economică va continua declinul, rata şomajului ar putea creşte în mod semnificativ. În Africa, în pofida creşterii produsului intern brut (PIB) relativ puternic, ocuparea forței de muncă rămâne o problemă majoră pe continent, atât în ceea ce priveşte numărul, cât şi calitatea locurilor de muncă. Crearea locurilor de muncă de calitate este, de asemenea, o provocare comună pentru toate țările în curs de dezvoltare. Raportul precar al muncitorilor săraci şi a celor care sunt încadrați în câmpul muncii în sectorul informal continuă să crească. În plus, şomajul tinerilor şi dezavantajele femeilor la angajare rămân preocupări sociale şi economice importante în multe țări în dezvoltare.

Reducerea sărăciei şi progresul înregistrat spre alte Obiective de Dezvoltare a Mileniului ar trebui să încetinească

Economia globală slabă şi vulnerabilitatea în ocuparea forței de muncă în țările în curs de dezvoltare împiedică eforturile de reducere a sărăciei şi limitează spațiul bugetar necesar pentru a investi în educație, sănătate şi în alte domenii critice, pentru a accelera progresul către realizarea Obiectivelor de Dezvoltare a Mileniului (ODM). Acest lucru este valabil în special pentru țările mai puțin dezvoltate (TPD), care sunt extrem de vulnerabile la şocurile prețurilor materiilor prime şi primesc o finanțare externă şi asistență publică pentru dezvoltare (APD) mai reduse din cauza dificultăților şi austerității crescute în țările donatoare.

Creşterea globală a emisiilor de gaze cu efect de seră rămâne alarmantă

În paralel cu dezvoltarea economică lentă în țările dezvoltate, gazele cu efect de seră (GES) emise de țările din Anexa I a Protocolului de la Kyoto sunt estimate cu o diminuare de aproximativ 2 la sută anual în 2011 şi 2012. Această scădere contrastează cu creşterea cu 3 la sută pe care aceste țări au

The employment situation varies considerably in developing countries. In most economies in East Asia and Latin America, the unemployment rate fell below the usual level before the global financial crisis emerged.

Slowdown in late 2011 and in 2012 has not led to a noticeable increase in unemployment in these two regions, an issue that can be interpreted positively, provided that unemployment generally does not increase, is only delayed due to an economic downturn. If growth continues to decline, the unemployment rate could rise significantly. In Africa, despite the growth of gross domestic product (GDP) being relatively strong, employment remains a major problem on the continent, both in terms of number and quality of jobs. Creating quality jobs is also a common challenge for all developing countries. Reports of poor and precarious workers who are engaged in work in the informal sector continues to grow. In addition, youth unemployment and employment disadvantages women and economic concerns remain important in many developing countries.

Poverty reduction and progress towards the other Millennium Development Goals should slow down

Weak global economy and vulnerability in employment in developing countries impede efforts to reduce poverty and limited fiscal space needed to invest in education, health and other areas critical to accelerate progress towards achieving the Millennium Development Goals (MDGs). This applies in particular to the least developed countries (LDCs), which are highly vulnerable to commodity price shocks and receive lower external funding and official development assistance (ODA) due to the difficulties and increased austerity in donor countries.

The overall increase in emissions of greenhouse gases remains alarming

In parallel with the slow economic development in developed countries, greenhouse gases (GHG) emitted by Annex I countries of the Kyoto Protocol are estimated with a decrease of about 2 percent annually in 2011 and 2012. This decrease contrasts with a 3 percent growth that

parcurs-o în anul 2010, dar se alătură la declinul de 6 la sută survenit în 2009, în rezultatul unei contracţii severe a PIB-ului cauzată de Marea Recesiune. Având în vedere creşterea economică globală slabă, emisiile din ţările din Anexa I ar trebui să continue să scadă în 2013 şi 2014. Ţările din Anexa I au atins obiectivul Protocolului de la Kyoto de a reduce emisiile cu cel puţin 5% în raport cu nivelurile din 1990 în perioada de angajament 2008-2012.

În acelaşi timp, emisiile de GES în multe ţări în curs de dezvoltare cresc cu un ritm rapid, iar comunitatea internaţională este departe de a fi pe cale de a reduce emisiile în proporţiile necesare, pentru a menţine concentraţia de bioxid de carbon (CO_2) în atmosferă mai puţin de 450 părţi per milion (pentru stabilizarea schimbărilor climatice şi limitarea creşterii temperaturii la 2°C în raport cu nivelul preindustrial). Pentru a evita depăşirea acestei limite, emisiile de GES trebuie reduse cu 80 la sută până la jumătatea secolului al XXI-lea.

Potrivit ritmului actual, acesta este un obiectiv irealizabil. Modalităţi de creştere a ecologiei trebuie să fie găsite astăzi, deşi investiţiile solicitate pentru a realiza acest obiectiv sunt scumpe, care vor permite, de asemenea, relansarea creşterii pe termen scurt pentru corectarea unor dezechilibre internaţionale pe termen mediu şi lung.

Inflaţia rămâne moderată în cele mai dezvoltate economii...

Ratele inflaţiei rămân moderate în majoritatea economiilor dezvoltate. Diferenţele semnificative în producţie şi presiunea de reducere a salariilor, în multe ţări, menţin anticipaţiile inflaţioniste la un nivel scăzut. În Statele Unite inflaţia a scăzut de la 3,1 la sută, în 2011, la aproximativ 2,0 la sută, în 2012, iar o nouă moderaţie este planificată pentru anul 2013. În zona euro inflaţia rămâne peste obiectivul de 2 la sută din băncile centrale. Inflaţia de bază, care exclude modificările de preţ ale elementelor volatile, cum ar fi energia, alimentele, alcoolul şi tutunul, a fost mult mai slabă, de aproximativ 1,5 la sută, fără semne de presiune ascendentă. În 2013 se prevede ca inflaţia să scadă uşor, ca şi în noile state-membre ale Uniunii Europene (UE). În Japonia deflaţia continuă, în ciuda faptului, că banca centrală a sporit obiectivul de inflaţie pentru a stimula aşteptările inflaţioniste.

...şi este în scădere în majoritatea ţărilor în curs de dezvoltare

În anul 2012, inflaţia a scăzut în majoritatea ţărilor în curs de dezvoltare, dar rămâne la un nivel înalt în unele ţări. În anii 2013 şi 2014 creşterea preconizată a preţurilor la alimente, la nivel mondial, cauzată de secetă în unele regiuni producătoare, nivelul ridicat al preţurilor la petrol şi constrângerile privind oferta, specifice anumitor ţări, sunt în măsură să exercite presiuni ascendente asupra inflaţiei din ţările în curs de dezvoltare. În multe ţări din Africa inflaţia a fost în scădere, dar rămâne a fi înaltă, de aproximativ 10 la sută în Angola, Nigeria ş.a. Se preconizează ca inflaţia să rămână moderată în Asia de Est, fiind o provocare pentru majoritatea ţărilor din Asia de Sud-Est, unde rata medie a inflaţiei a fost de peste 11 la sută în 2012, cu posibilitatea de a rămâne peste 10 la sută în 2013 şi 2014. Totodată, inflaţia rămâne scăzută în majoritatea economiilor din Asia de Vest, deşi este încă ridicată (peste 10 la sută) în Yemen şi foarte mare (30 la sută) în Republica Arabă Siriană. Rata inflaţiei în Caraibe şi America Latină, în general, se presupune că va rămâne în jurul valorii de 6 la sută.

Comerţul internaţional şi preţurile materiei prime

these countries have traveled in 2010, but also joins the decline of 6 percent occurred in 2009, as a result of a severe contraction in GDP caused by the Great Recession. Given the weak global economic growth, emissions in Annex I countries should continue to decline in 2013 and 2014. Annex I countries have achieved the Kyoto Protocol to reduce emissions by at least 5% compared to levels in 1990 in the commitment period 2008-2012.

At the same time, GHG emissions in many developing countries grow at a rapid pace, and the international community is far from being on track to reduce emissions in the proportions necessary to maintain the concentration of carbon dioxide (CO2) in the atmosphere less than 450 parts per million (to stabilize the climate change and to limit the temperature increase of 2° C compared to the pre-industrial level). To avoid exceeding this limit, GHG emissions must be reduced by 80 percent by the middle of the XXI century.

According to the current pace, it is an unattainable goal. Organic growing methods must be found today, though investment required to achieve this are expensive, but which will allow also renew growth in the short term and long term correction of international imbalances in the medium.

Inflation remains moderate in most developed economies...

Inflation rates remain moderate in most developed economies. Significant differences in production and pressure to reduce wages in many countries, therefore inflation expectations remain low. In the U.S., inflation fell from 3.1 percent in 2011 to about 2.0 percent in 2012 and a new moderation is planned for 2013. In the euro area, inflation remains above the 2 percent of central banks. Core inflation, which excludes volatile price changes of items such as energy, food, alcohol and tobacco was much lower, about 1.5 percent, with no signs of any upward pressure. In 2013, it is expected that inflation will decline slightly in the new member states of the European Union (EU). In Japan, deflation continues in spite of the fact that the central bank increased its inflation target to boost inflation expectations.

...and is declining in most developing countries

In 2012, inflation fell in most developing countries, but remains at a high level in some countries. Between 2013 and 2014, the projected increase in food prices worldwide, caused by drought in some regions producing the high level of oil prices and supply constraints specific to certain countries, which are able to exert upward pressure on the inflation in developing countries. In Africa, inflation has been declining in many countries, but remains high at 10 percent in Angola, Nigeria and elsewhere. Inflation is expected to remain moderate in East Asia, and is a challenge for most countries in Southeast Asia, where the average inflation rate was over 11 percent in 2012, with the ability to remain above 10 percent in 2013 and 2014. However, inflation remains low in most Western economies in Asia, although it is still high (over 10 percent) in Yemen and very high (30 percent) in the Syrian

Expansiunea comerţului mondial de mărfuri – decelerație puternică

Creşterea comerţului mondial a încetinit pentru al doilea an consecutiv, de la 12,6 la sută în 2010, la 6,4 la sută în 2011, şi 3,2 la sută în 2012. Dezvoltarea economică globală slabă, în special în Europa şi în alte economii dezvoltate, este principalul factor din spatele acestei încetiniri. În scenariul de bază, creşterea comerţului mondial va fi reluată moderat în 2013, înainte de a se apropia, în 2014, de rata de creştere pe termen lung, care este de 5 la sută. Cu toate acestea, țările în curs de dezvoltare au rezistat mai bine la încetinirea economiei globale, iar importanța acestora în comerțul internațional este în creștere, parțial datorită integrării extinse în lanțurile valorilor globale.

Prețurile materiilor prime rămân ridicate şi volatile

Prețurile mai multor materii prime au fost, de asemenea, mai mari în 2012 comparativ cu cele din anul 2011, parcurgând mai multe episoade de volatilitate pronunțată. Conform punctului maxim atins în primul trimestru al anului în rezultatul operațiunilor de refinanțare pe termen lung, Banca Centrală Europeană (BCE) a reînviat pentru scurt timp iluzia unei redresări economice rapide, prețurile pentru majoritatea materiilor prime scăzînd nesemnificativ în al doilea trimestru. Prețurile produselor alimentare şi petrolului în unele țări au rămas mari în al treilea trimestru din cauza unor fenomene meteorologice nefavorabile şi a creşterii tensiunilor sociale din Orientul Mijlociu. În schimb, prețurile la minerale, metale şi minereuri au continuat să se reducă, datorită activității slabe a economiei globale. Exportatorii de materii prime, care au beneficiat de ameliorare a termenelor de schimb în ultimii ani, rămân expuşi la presiuni descendente asupra prețurilor. Într-un context de lichiditate abundentă, speculația financiară şi dezvoltarea de produse noi, susținute de materii prime, probabil, vor creşte în continuare volatilitatea pe piețele produselor de materii prime. Prețurile la produsele alimentare sunt prevăzute a fi moderate odată cu scăderea cererii la nivel mondial, atât timp cât condițiile meteorologice nu au devenit comparativ mai nefavorabile. Cu toate acestea, având în vedere că piețele sunt extrem de constrânse şi stocurile de utilizare sunt foarte scăzute pentru cele mai multe alimente de bază, chiar şi şocurile mici de alimentare ar putea provoca noi creşteri de preț.

Extinderea comerțului cu servicii sporeşte emisiile globale de gaze cu efect de seră

Recuperarea puternică a comerțului cu servicii, experimentată în toate regiunile şi grupurile de țări în 2010, a început să diminueze în ultimul trimestru al anului 2011. Totodată, sectorul financiar s-a redus în unele țări dezvoltate, fiind sectoare cu emisii ridicate de carbon, de exemplu, transportul şi turismul continuă să crească în țările în curs de dezvoltare. Serviciile transportului de mărfuri sporesc continuu odată cu extinderea prin intermediul lanțurilor valorice globale. Extinderea transportului de mărfuri este, cu siguranță, o sursă importantă de venituri de schimb valutar, în special pentru unele țări în curs de dezvoltare, dar în principal contribuie, în mod semnificativ, la emisiile mondiale de CO_2 (Fig. 3).

Arab Republic. Inflation in the Caribbean and Latin America in general is expected to remain around 6 percent.

International trade and commodity prices

Expansion of world trade in goods – strong deceleration

World trade growth slowed a decrease for the second consecutive year, from 12.6 percent in 2010 to 6.4 percent in 2011 and 3.2 percent in 2012. Weak global economic development, particularly in Europe and other developed economies is the main factor behind the slowdown. In the baseline scenario, world trade will resume moderate growth in 2013, before approaching the long-term growth rate in 2014, which is 5 percent. However, developing countries have resisted better in a slowing global economy and their importance in international trade is increasing, partly due to extensive integration in global value chains.

Commodity prices remain high and volatile

Prices of many materials were also higher in 2012 compared to those of 2011, covering several highly volatile episodes. Accordingly peaking in the first quarter, as a result of long-term refinancing operations, the European Central Bank (ECB) has revived briefly the illusion of a quick economic recovery, prices for most commodities felling slightly in the second quarter. Food and oil prices in some countries have remained high in the third quarter due to adverse weather conditions and increased tensions in the Middle East. In contrast, prices of minerals, metals and ores continued to decline due to weak global economic activity. Exporters of raw materials, which benefited from improved terms of trade in recent years, remain exposed to downward pressure on prices. In a context of abundant liquidity, financial speculation and new product development, supported by raw materials will probably further increase volatility in commodity markets and products. Food prices are expected to be moderate with a decrease in global demand, as long as weather conditions have become comparatively unfavorable. However, given that markets are highly constrained and stocks are of very low usage, for most basic foods, even small shocks may cause further increases in food prices.

Expanding trade in services increases global emissions of greenhouse

Strong recovery of trade and services, experienced in all regions and groups of countries in 2010, began to diminish in the last quarter of 2011. However, the financial sector has decreased in some developed countries, the sectors with high carbon emissions, for example, transport and tourism continue to grow in developing countries. Freight services increase continuously with the expansion through global value chains. Extension of the carriage of goods is certainly an important source of foreign exchange earnings, especially for some developing countries, but mainly contributes significantly to global emissions of CO2 (Fig. 3).

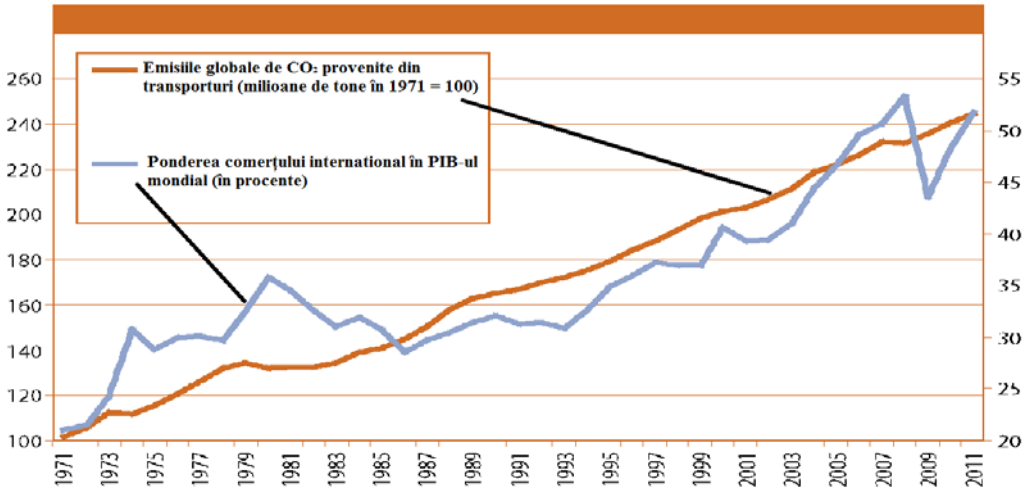

Fig. 3. Graficul emisiilor de CO_2 din cauza transportului şi cota de comerţ internaţional în produsului intern brut mondial a crescut în tandem de CO_2/

Fig. 3. Graph of CO2 emissions from transport and international trade share in world GDP which rose in tandem with CO2 emissions

Sursa/ Source: Banca Mondială, 2012, www. worldbank.org/ World Bank 2012, www.worldbank.org

Prin urmare, liderii mondiali trebuie să acorde o atenţie mai mare impactului negativ asupra mediului exercitat, la scară mondială, de către organizaţia de producţie prin intermediul firmelor multinaţionale şi lanţurilor de valori globale.

Finanţarea internaţională pentru dezvoltare. Fluxurile de capital privat rămân volatile.

Din cauza crizei, fluxurile internaţionale de capital privat către ţările emergente şi în curs de dezvoltare au rămas extrem de volatile, în timp ce stabilitate relativă au recăpătat pieţele valutare şi financiare în primele luni ale anului 2012. Volatilitatea a reapărut mai târziu, parţial din cauza temerilor în creştere ale investitorilor cu privire la sustenabilitatea finanţelor publice din Europa, provocând un exod de capital pentru investiţiile considerate sigure. În plus, multe bănci europene continuă răscumpărarea datoriilor, care împiedică creditarea pentru economiile în curs de dezvoltare şi în tranziţie. Semnele încetinirii creşterii economice din Brazilia, China şi India au redus, în special, fluxurile de capital către aceste ţări.

Acumularea de rezerve valutare s-a moderat.

Ritmul la care ţările emergente şi cu economiile în tranziţie acumulează rezervele valutare s-a redus nesemnificativ în 2012, parţial, ca urmare a intrărilor mai mici de capital. Cu toate acestea, acumularea în continuare a rezervelor valutare relevă persistenţa incertitudinii cu privire la starea economiei globale şi că statele continuă să se asigure împotriva şocurilor externe. Rezervele de valută ale principalelor ţări dezvoltate, deţinute în valută de către ţările în curs de dezvoltare şi economiile în tranziţie, depăşesc cu mult intrările de capital în aceste ţări şi, prin urmare, continuă să efectueze transferuri substanţiale de capital net către ţările dezvoltate. În anul 2012, fluxul net de ieşiri a sporit, constituind o valoare estimată de 845 miliarde USD, faţă de un trilion de dolari în 2011. Totodată, ţările mai puţin dezvoltate (ŢPD) au primit transferuri nete pozitive la o sumă estimată de 17 miliarde USD în 2012 (Fig. 4).

Therefore, world leaders should pay more attention to the negative environmental impact, exercised globally by the organization of production through multinational companies and global value chains.

International development financing. Private capital flows remain volatile.

Due to the crisis, private and international capital flows to emerging and developing countries have remained highly volatile, while relative stability regained currency and financial markets in the early months of 2012. Volatility reappeared later, partly because of growing fears of investors about the sustainability of public finances in Europe, causing an exodus of capital for investments to be considered safe. In addition, many European banks continue to deleverage, which prevents lending to emerging economies to go into the transition period. Signs of economic slowdown in Brazil, China and India in particular have reduced capital flows to these countries.

The accumulation of foreign reserves has been moderate.

The pace at which emerging and transition economies accumulate foreign exchange reserves fell slightly in 2012, partly due to lower capital inflows. However, further accumulation of foreign exchange reserves reveals persistent uncertainty about the state of the global economy and that states perceive to insure against external shocks. Currency reserves held in foreign currencies of the major developed countries to developing countries and economies in transition far outweigh capital inflows into these countries and therefore continue to make substantial net capital transfers to developing countries. In 2012, the net output increased, representing an estimated $ 845 billion, compared to a trillion dollars in 2011. However, the least developed countries (LDCs) have received positive net transfers from an estimated $ 17 billion USD in 2012 (Fig. 4).

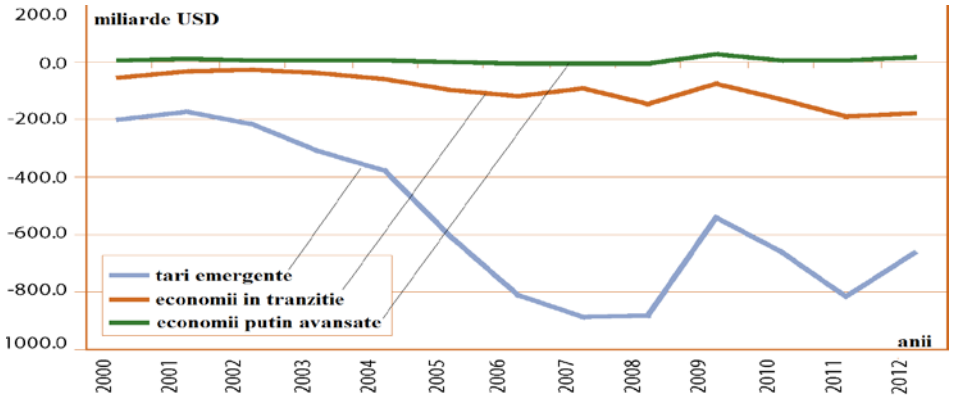

Fig. 4. Asistența AOD pentru dezvoltare este în scădere/
Fig. 4. ODA assistance in development is declining
Sursa /Source: Raportul ONU, 2013, www. un.org /UN Report, 2013, www.un.org.

Transferuri financiare nete au continuat din țările în curs de dezvoltare spre țările dezvoltate.

Fluxurile nete de asistență oficială pentru dezvoltare (AOD) ale țărilor-membre ale Comitetului de Asistență pentru Dezvoltare al Organizației de Cooperare și Dezvoltare Economică (OCDE) au atins nivelul de 133.5 miliarde USD în 2011, atestând o creștere ușoară comparativ cu 128.5 miliarde USD în 2010. În termeni reali, totuși, acest lucru reprezintă o scădere cu 3 la sută, aprofundând în continuare decalajul în obiectivul comunității internaționale de a mobiliza 167 de miliarde USD pentru asistență în dezvoltare. Rezultatele preliminare ale anchetei OCDE privind planurile de cheltuieli prevăzute de țările donatoare indică faptul, că ajutorul programabil pentru țară (APȚ) – un subset de ajutor care constă din programe și proiecte, ce dispun de previziuni de evoluție a asistenței care va fi furnizată – va trebui să sporească cu circa 6 la sută în 2013. Această creștere se datorează, în principal, majorării prețurilor la împrumuturile preferențiale de la organizațiile multilaterale care au beneficiat recent de reconstituiri de fonduri. Cu toate acestea, APP ar stagna în 2013-2015, reflectând impactul întârziat al crizei economice mondiale, precum și cel al politicilor de austeritate asupra bugetelor de asistență în țările donatoare.

*Incertitudini și riscuri.*O agravare a crizei în zona euro, „faleza fiscală" în Statele Unite și o aterizare dură a creșterii economice în China ar putea declanșa o nouă recesiune globală.

Scenariul de bază este afectat de incertitudini și riscuri importante, riscuri cu sensul de reducere. În primul rând, criza economică din zona euro ar putea continua să se agraveze și să creeze mai multe agitații. Dinamica periculoasă între fragilitatea sectorului bancar și criza datoriilor suverane influențează negativ bilanțurile autorităților publice și ale băncilor. Politicile de austeritate bugetară nu agravează criza economică: eforturile de asanare, efectuate concomitent de multe țări, duce la o slăbire a cererii, a veniturilor și, prin urmare, la o creștere a datoriei, declanșând solicitări în favoarea reducerilor suplimentare bugetare. Situația ar putea să se agraveze considerabil, cu posibile întârzieri de punere în aplicare a programului de răscumpărare a obligațiunilor suverane pe piața secundară (numit și program de tranzacții monetare în numerar, tradus din limba engleză *Tranzacții Monetare Câștigătoare* (TMC)) și alte măsuri de sprijin pentru membrii care au nevoie de acesta. Atare întârzieri ar putea apărea ca urmare a dificultăților politice de a găsi o înțelegere

Continued net financial transfers from developing countries to developed countries.

Net flows from official development assistance (ODA) of the member countries of the Development Assistance Committee of the Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) amounted to 133.5 billion USD in 2011, attesting to a slight increase compared to 128.5 billion USD in 2010. In real terms, however, this represents a decrease of 3 percent, further deepening the gap in the international community's goal of mobilizing USD 167 billion for development assistance. In preliminary OECD findings spending plans, the donor countries provided indicate that the country programmable aid (APT) - a subset of the aid consists of programs and projects that have predictions for the evolution of assistance to be provided - will need to increase to about 6 percent in 2013. This increase is due mainly to higher prices of soft loans from multilateral organizations that have recently benefited from reconstruction funds. However, the APP would stagnate in 2013-2015, reflecting the delayed impact of the global economic crisis and the austerity policies on health budgets in donor countries.

Uncertainties and risks. A worsening of the crisis in the euro zone "fiscal cliff" and in the US, and a hard landing of growth in China could trigger a new global recession.

The baseline scenario is affected by significant uncertainties and risks, reduction purposes risks. First, the economic crisis in the euro area could continue to worsen and create more turbulence. Dangerous dynamics between the fragility of the banking and sovereign debt crisis will negatively affect the government balance sheets of banks. Austerity policies do not aggravate the economic crisis: rehabilitation efforts conducted simultaneously by many countries, leading to a weakening of demand, income and therefore to an increase in debt, triggering demands for additional budget cuts. The situation could worsen considerably, with possible delays implementing a buyback program of sovereign bonds on the secondary market (also called monetary transactions in cash program, and other support measures for members who need it . Such delays may occur due to political difficulties to find an agreement between countries that need assistance and Troika

între ţările care au nevoie de asistenţă şi „Troika” constituită de UE, BCE şi FMI şi/sau din cauza efectelor negative ale programelor de austeritate bugetară şi dificultăţilor mai mari decât era de aşteptat de la aplicările ajustărilor structurale.

În astfel de scenariu, simulat de Modelul de previziuni economice globale al Naţiunilor Unite, zona euro s-ar putea confrunta cu o pierdere cumulată de mai mult de 3 la sută a propriului PIB în perioada anilor 2013-2015, iar economia globală – cu o pierdere mai mult de 1 la sută (Fig. 5).

consisting of the EU, ECB and IMF and/or because of the negative effects of austerity programs and the greater difficulties than was expected from the application of the structural adjustments.

In such a scenario, the model simulated global economic outlook of the United Nations, the eurozone could face a cumulative loss of more than 3 percent of their GDP in 2013-2015 and the global economy – could lose more than 1 percent (Fig. 5).

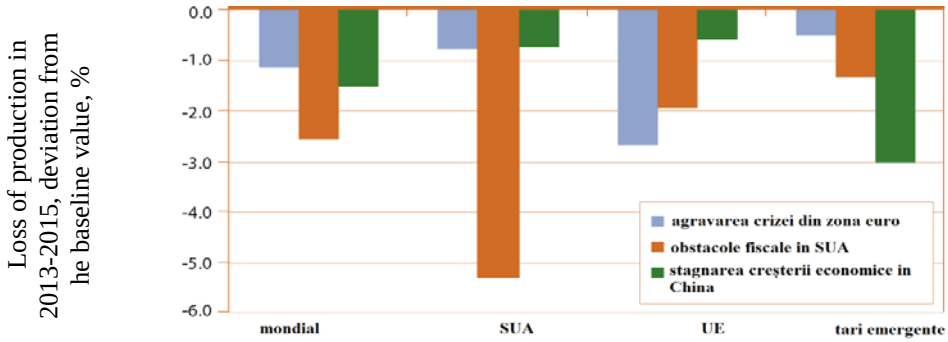

Fig. 5. Impactul riscului economic din diferite regiuni asupra economiei mondiale / Fig. 5. Impact of economic risk in different regions of the world economy

Sursa /Source: Raportul ONU, 2013, www. un.org /UN Report, 2013, www.un.org

În al doilea rând, Statele Unite nu ar putea evita „faleza fiscală”. Un impas politic, ce ar împiedica Congresul de a ajunge la un acord privind bugetul nou, ar declanşa reduceri bugetare automate, inclusiv cheltuieli mai mici ale Guvernului de aproximativ 98 de miliarde USD anual, timp de zece ani şi creşterea taxelor de 450 de miliarde USD în 2013; în perioada 2013-2015, aceste măsuri putând reduce PIB-ul cu aproximativ 4%. Potrivit unui atare scenariu, creşterea economică globală va fi redusă de la jumătate, la 1,2 la sută în 2013, iar până în 2015 producţia globală ar fi de 2,5 la sută mai mică decât nivelul de referinţă. Pierderea pentru ţările în curs de dezvoltare reprezintă aproximativ 1 la sută din PIB-ul lor.

Un al treilea risc este posibilitatea unei aterizări dure a creşterii economice din una sau mai multe ţări mari în curs de dezvoltare, inclusiv China. Creşterea a încetinit semnificativ în anul 2012 într-un număr mare de economii în curs de dezvoltare, inclusiv Brazilia, China şi India, care au parcurs o lungă perioadă de creştere, susţinută înainte de criza financiară globală şi au reuşit să recupereze rapid în 2010, după Marea Recesiune. Având în vedere incertitudinile cu privire la cererea externă şi a diferitelor provocări proprii lor, riscul unui declin mai important decât era de aşteptat în aceste ţări nu este neglijabil. În cazul Chinei, de exemplu, exporturile au continuat să scadă în anul 2012 din cauza cererii scăzute în ţările dezvoltate. În această perioadă, creşterea de investiţii, care a contribuit cu peste 50 la sută din creşterea PIB-ului Chinei, în ultimele decenii, a cunoscut o încetinire. Acest lucru se datorează, printre altele, consolidării în reglementarea pieţei imobiliare, unui stimul bugetar mai conservator şi constrângerilor financiare cu care se confruntă autorităţile locale în punerea în aplicare a noilor proiecte. Din cauza acestor factori, creşterea economică a Chinei ar putea slăbi mai mult decât era de aşteptat. În cazul în care creşterea economică în China va încetini cu aproximativ 5 la sută anual, ţările în curs de dezvoltare ar putea suferi o pierdere cumulată de aproximativ 3 la sută din propriul PIB în anii 2013-2015, iar în lume, în ansamblu, aproximativ 1,5 la sută.

Second, the United States could avoid a "fiscal cliff". A political deadlock preventing Congress to reach agreement on a new budget would trigger automatic spending cuts, including lower government spendings to about 98 billion USD annually for ten years, and tax increases of 450 billion USD in 2013. In the period 2013-2015, these measures could reduce GDP by about 4%. Under such a scenario, global growth will be reduced by half to 1.2 percent in 2013 and by 2015 and the global production would be 2.5 percent lower than the benchmark. The loss for developing countries accounts for about 1 percent of their GDP.

A third risk is the possibility of a hard landing growth of one or several large developing countries, including China. Growth slowed significantly in 2012 in a number of emerging economies, including Brazil, China and India have come after a long period of growth, supported before the global financial crisis and managed to recover quickly in 2010 after the Great Recession. Given the uncertainties regarding external demand and the various challenges of their own, the risk of a significant decline than expected in these countries is not negligible. In the case of China, for example, exports continued to decline in 2012 due to low demand in developed countries. During this period, the increase in investment, which contributed to over 50 percent of China's GDP growth in recent decades has slowed. This is due, among other things, to a strengthening real estate market regulation, a more conservative fiscal stimulus and financial constraints faced by local authorities in the implementation of new projects. Because of these factors, China's economic growth could weaken more than expected. If economic growth in China will slow to about 5 percent annually, developing countries may suffer a cumulative loss of about 3 percent of their GDP in 2013-2015, and the world as a whole, about 1.5 percent.

Provocări politice. Conținutul politicilor actuale rămâne, în mare măsură, insuficient pentru o redresare economică și ocupare a forței de muncă. Diminuarea ritmului de creștere economică și incertitudinile politice aruncă o umbră asupra perspectivelor economice mondiale. Cele mai multe țări dezvoltate au adoptat politici mixte care combină austeritatea bugetară și expansiunea monetară pentru a reduce datoria publică și costurile de refinanțare și a sparge dinamica negativă între fragilitatea sectorului bancar și datoriile suverane. În acest fel, liderii politici speră a calma piețele financiare și a restabili încrederea consumatorilor și investitorilor. Această combinație este însoțită de reforme structurale în domeniul prestațiilor sociale, piețelor forței de muncă și reglementărilor de afaceri, care, împreună, este de așteptat să stimuleze creșterea economică și reducerea șomajului. Totodată, gestionarea problemelor ce vizează datoriile, șomajul și creșterea economică redusă pare a fi drept provocări mult mai problematice, pe care liderii politici nu le-au prevăzut.

O altă problemă vizează eforturile de consolidare bugetară din cele mai dezvoltate țări, care se concentrează mai mult pe reducerea costurilor și creșterea veniturilor. Primul mod este mult mai prejudiciabil creșterii economice pe termen scurt, în special, când economia este în proces de scădere. În multe țări dezvoltate reducerile investițiilor publice sunt mai severe decât pentru alte cheltuieli, care împiedică, de asemenea, creșterea economică pe termen mediu. În cele mai multe cazuri, reducerile de cheltuieli implică reforma prestațiilor sociale, ceea ce slăbește stabilizatorii economici pe termen scurt prin pensii mai mici, reducerea alocațiilor pentru șomaj și/sau deplasare și a cheltuielilor de sănătate pentru menajeri. În plus, măsurile de austeritate bugetară includ o inegalitate mai înaltă pe termen scurt, subminând mobilitatea socială și creșterea productivității pe termen lung.

Majoritatea țărilor în curs de dezvoltare și economiile în tranziție dispun de finanțe publice puternice. Confruntându-se cu încetinirea creșterii economice la nivel mondial, unele țări au ales să promoveze eforturile de consolidare bugetară. Deficitele bugetare ar putea crește în majoritatea țărilor cu venituri mici din cauza scăderii veniturilor publice, produse de o încetinire a exporturilor de materii prime și ponderii în creștere a subvențiilor la alimente și resurse energetice. Țările emergente sunt, la fel, îngrijorate de potențialele efecte negative ale măsurilor de atenuare a stabilității macroeconomice și financiare cantitative a propriilor economii prin volatilitatea crescută a prețurilor materiilor prime, a fluxurilor de capital și a ratelor de schimb.

Conținutul politicilor actuale pare, în mare măsură, insuficient pentru a împiedica economia globală să se deplaseze spre o nouă recesiune. Pentru a genera creșterea economică și crearea locurilor de muncă sunt necesare acțiuni mai concertate și mai tranșante.

Perspectivele severe și riscurile cu care se confruntă economia mondială constituie un apel, o acțiune mult mai energică. Eforturile solicitate reprezintă o provocare. În același timp, această provocare este o oportunitate de a armoniza mai bine inițiativele întreprinse pentru a rezolva problemele imediate cu obiectivele de dezvoltare durabilă care se vor prelungi pe termen lung.

Rezolvarea incertitudinilor politice. O primă provocare este de a risipi incertitudinile politice asociate cu cele trei riscuri principale discutate în scenariul pesimist. Aceste incertitudini

Political challenges. The content of current policies remains largely insufficient for an economic recovery and employment to work. Slowing growth and political uncertainties cast a shadow over the global economic outlook. Most developed countries have adopted a policy combining fiscal austerity and monetary growth to reduce public debt refinancing costs and break the negative dynamics between the fragility of the banking and sovereign debt. In this way, political leaders hope to calm financial markets and restore the confidence of consumers and investors. This combination is accompanied by structural reforms in social services, labor markets and business regulations, which together are expected to stimulate growth and reduce unemployment

However, management problems concerning debt, unemployment and low economic growth seems to be more problematic as the challenges that political leaders have not provided.

Another problem concerns the fiscal consolidation efforts in the most developed countries, focusing more on reducing costs and increasing revenues. The first way is a more harmful short-term economic growth, especially when the economy is in the process of falling. In many developed countries, public investment cuts are more severe than for other expenses, which also hinders economic growth in the medium term. In most cases, spending cuts involve reform of social benefits, which weakens economic stabilizers in the short term through lower pensions, reduced unemployment benefits and/or travel and health costs for garbage. In addition, austerity measures include a higher short-term inequality, undermining social mobility and long-term productivity growth.

Most developing countries and economies in transition have strong public finances. Faced with the global economic downturn, some countries have chosen to promote fiscal consolidation efforts. Budget deficits could increase in most low-income countries due to lower revenues, produced by a slowdown in exports of raw materials and the growing share of food and energy subsidies. Emerging countries are also concerned about the potential negative effects of quantitative macroeconomic mitigation measures and financial stability of their economies through increased volatility of commodity prices, capital flows and exchange rates.

The content of the current policy seems largely insufficient to prevent the global economy to move toward a new recession. To generate economic growth and job creation more concerted action is needed.

Severe prospects and risks facing the global economy is a call to a much more vigorous action. The efforts required are a challenge. At the same time, this challenge is an opportunity to better harmonize the initiatives to solve immediate problems with the objectives of sustainable development that will extend the long term.

Solving political uncertainty. A first challenge is to dispel political uncertainty associated with the three main risks discussed in the pessimistic scenario. These uncertainties must be removed quickly by a changed

trebuie îndepărtate rapid printr-o schimbare apropiată şi o reprezentare mai clară a impactului politicilor naţionale şi internaţionale. În zona euro, abordarea fragmentară, care a prevalat în ultimii doi ani, pentru a face faţă crizelor datoriilor în diferite ţări, ar trebui substituită cu o abordare mai cuprinzătoare şi integrată, care poate soluţiona criza sistemică a uniunii monetare.

Liderii politici din Statele Unite ar trebui să evite o diminuare bruscă a politicii bugetare şi să depăşească impasul politic, apărut la sfârşitul anului 2012. Ţările mari în curs de dezvoltare se confruntă cu riscuri severe de încetinire economică, impuse a implementa politici anticiclice solide, cuplate cu măsuri pentru a remedia problemele structurale pe termen mediu. China, de exemplu, posedă o flexibilitate suficientă pentru a echilibra într-un mod mai puternic economia către cererea internă, inclusiv creşterea cheltuielilor de stat pentru serviciile publice cum ar fi: sănătatea, educaţia şi securitatea socială.

A face politicile bugetare mult mai anticiclice, mai favorabile la crearea de locuri de muncă echitabile.

Politicile bugetare ar trebui să fie mai anticiclice, mai favorabile la crearea locurilor de muncă. Eforturile liderilor politici au vizat, până în prezent, în principal, consolidarea bugetară pe termen scurt, în special în rândul ţărilor dezvoltate, care s-a adeverit a fi contraproductiv şi doar a prelungit timpul necesar pentru a reduce nivelul datoriilor. Atenţia trebuie să fie orientată acum asupra mai multor axe. O primă prioritate de ajustare bugetară ar trebui să fie oferirea de mai mult sprijin direct pentru producţie şi creşterea ocupării forţei de muncă prin stimularea cererii globale, dezvoltând o strategie, care ar asigura sustenabilitatea bugetară pe termen mediu şi pe termen lung. În plus, aşa cum multiplicatoarele bugetare sunt mai puternice în timpul recesiunii, acestea ar putea fi consolidate prin schimbarea priorităţilor bugetare pentru a favoriza cheltuielile care generează creşterea economică, ca exemplu, prin revenirea la reducerile investiţiilor publice şi consolidarea subvenţiilor de angajare. În plus, efectele redistributive ale politicilor fiscale ar trebui să fie luate în considerare în mod corespunzător, nu doar pentru motive de echitate, ci, de asemenea, pentru implicarea lor în creşterea economică şi în crearea locurilor de muncă. În cele din urmă, redresarea economică ar putea fi îmbunătăţită pe termen scurt şi pe termen lung, fiind bazată pe „creşterea ecologică”, prin stimulente fiscale şi investiţii în infrastructurile şi noile tehnologii.

Instabilitatea pieţelor financiare globale trebuie să fie ameliorată substanţial.

Instabilitatea pieţelor financiare globale, indiscutabil, trebuie redresată. Atare provocare este dublă: în primul rând, o sinergie mai mare trebuie găsită între stimulul monetar şi bugetar. Va fi nevoie de aplicarea politicilor monetare expansioniste în ţările dezvoltate, dar impactul negativ asupra volatilităţii fluxurilor de capital şi ratelor de schimb trebuie să fie luate în considerare. În acest scop, se va ajunge la un acord pe plan internaţional, viteza şi sincronizarea politicilor cantitative într-un cadru mai amplu al obiectivelor de setare pentru a corecta dezechilibrele mondiale. Cea de a doua parte a provocării constă în accelerarea reformei sectorului financiar în ansamblu, inclusiv a sistemului bancar tenebru (shadow banking), fapt esenţial pentru a reduce riscurile sistemice şi asumarea de riscuri excesive, care au sporit/intensificat instabilitatea financiară în ţările dezvoltate,

approach and clear representation of the impact of national and international policies. In the euro area, a piecemeal approach that has prevailed in the past two years to deal with the debt crisis in various countries should be substituted by a more comprehensive and integrated approach that can address the systemic crisis of the monetary union.

Political leaders in the United States should avoid a policy of sudden budget reductions and overcome the political deadlock present at the end of 2012. Large developing countries face severe risks of economic slowdown, forced to implement strong countercyclical policies, coupled with measures to address structural problems in the medium term. China, for example, has sufficient flexibility to balance, in a stronger economy towards domestic demand, including increased state spendings on public services such as health, education and social security.

Making more countercyclical budgetary policies more favorable to creating fair jobs

Fiscal policies should be less cyclical and more conducive to job creation. Efforts targeted by political leaders, so far, are mainly short-term fiscal consolidation, especially among developed countries, which turned out to be counterproductive and only prolonged the time required to reduce debt levels. Attention must now be focused on several axes. A first priority budgetary adjustment should provide more direct support for production and increase employment by boosting aggregate demand, developing a strategy that would ensure fiscal sustainability in the medium and long term. In addition, as the budget multipliers are stronger during the recession, they could be strengthened by changing budget priorities to favor spending that generates economic growth, for example by returning to cuts in public investment and strengthening employment subsidies. In addition, the redistributive effects of fiscal policy should be considered, as appropriate, not only for reasons of equity, but also for their involvement in economic growth and job creation. Finally, the economic recovery could be improved in the short and long term, based on "green growth" through tax incentives and investment in infrastructure and new technologies.

Instability of global financial markets must be improved substantially

Instability of global financial markets needs to be undoubtedly rectified. Such challenge is twofold: first, a greater synergy must be found between stimulus money and budget. You will need to apply expansionary monetary policies in developed countries, but the negative impact on the volatility of capital flows and exchange rates must be taken into account. To this end, it will reach an international agreement, the speed and timing of quantitative policies in a broader set of objectives to correct global imbalances. The second part of the challenge is to accelerate the reform of the financial sector as a whole, including the shadow banking system (shadow banking), which is essential to reduce systemic risks and excessive risk taking, which increased/ enhanced financial instability in developing

volatilitatea fluxurilor de capital către țările în curs de dezvoltare și a încetinit semnificativ creșterea economiei mondiale.

Resurse suficiente trebuie să fie disponibile țărilor emergente. La dispoziția țărilor în curs de dezvoltare trebuie oferite mai multe resurse, în special celor cu spațiu bugetar mic și care se confruntă cu provocări de dezvoltare. Atare resurse vor fi necesare pentru a accelera progresul către ODM și a produce investiții care generează dezvoltarea durabilă, în special, pentru țările mai puțin dezvoltate. Austeritatea bugetară din țările donatoare a afectat, de asemenea, bugetele de ajutor, reflectate în diminuarea ODA în termeni reali în 2011. Reduceri suplimentare sunt planificate în următorii ani. În afară de respectarea angajamentelor deja luate de către țările donatoare, acestea din urmă ar trebui să ia în considerare mecanismele de decuplare a fluxurilor de ajutoare în ciclul lor economic, pentru a evita pierderile drastice de asistență pentru dezvoltare în perioada crizei și anume, când necesitatea este mai mare.

Un scenariu proiect pentru relansarea mai susținută a creșterii economice și a ocupării forței de muncă prin politica concertată și realizabilă.

Politica privind stimularea creșterii economice într-o manieră durabilă mai ecologică și de creare a locurilor de muncă în timp, privind reducerea nivelului datoriilor suverane și dezechilibrelor globale pe termen mediu este fezabilă în conformitate cu previziunea unui scenariu alternativ produs al Modelului de politici globale al SUA. Continuarea politicilor actuale, chiar dacă acestea nu ar trebui să fie însoțite de o degradare a crizei euro, nu poate conduce la o creștere relativ scăzută a PMB de aproximativ 3 procente anual, care este departe de a fi suficientă pentru a soluționa criza locurilor de muncă sau reducerea nivelului datoriei publice. Scenariul alternativ, bazat pe politici pentru a sprijini implementarea principiilor enunțate mai sus, va permite accelerarea creșterii economice mondiale la 4,5 la sută anual în 2013 și 2017, în timp ce partea datoriei publice, în raport cu PIB, s-ar stabiliza înainte de a scădea în 2016. Rata ocupării forței de muncă în principalele țări dezvoltate va reveni treptat la nivelul de până la criză în termeni absoluți până în 2014 și în termeni relativi (luând în considerare numărul populației active) până în 2017. Deci, relansarea ocupării forței de muncă va apărea mult mai devreme decât în scenariul de bază, dar va necesita încă mulți ani, în ciuda concentrării politicilor internaționale, pentru a promova creșterea economică și ocuparea forței de muncă. În plus, cca 33 de milioane de locuri de muncă suplimentare vor fi create în fiecare an pe parcursul anilor 2013 și 2017 în țările în curs de dezvoltare și în economiile în tranziție.

countries, volatility of capital flows to developing countries and global economic growth has slowed significantly.

Sufficient resources should be available to developing countries.

Developing countries should be given more resources, particularly those with lower budget space and which face significant development challenges. Such resources will be needed to accelerate progress towards the MDGs and sustainable investments, especially for less developed countries. Fiscal austerity in donor countries affected also aid budgets reflected in ODA in real terms decrease in 2011. Further cuts are planned in the coming years. In addition to meeting the commitments made by donor countries, the latter should consider mechanisms to decouple aid flows in their economic cycle to avoid drastic losses of development assistance during the crisis, namely, the increased need.

A scenario project for a more sustained recovery in economic growth and employment through concerted and workable policy.

A policy to stimulate economic growth in a sustainable, greener environment and create jobs over time, the reduction of sovereign debt and global imbalances over the medium term is feasible under the alternative scenario which forecast a product of the global policy model in the USA. Continuation of current policies, even though they should not be accompanied by a degradation of the euro crisis, may lead to a relatively low PMB growth about 3 percent annually, which is far from enough to solve the jobs crisis or reduction of public debt. The alternative scenario based on policies to support implementation of the principles outlined above will allow accelerating global growth to 4.5 percent annually in 2013 and 2017, while the public debt would stabilize relative to GDP before the decrease in 2016. Employment rates in major developed countries will gradually return to pre-crisis levels by 2014 in absolute terms and relative terms (taking into account the active population) by 2017. Therefore, the employment recovery will occur much earlier than in the baseline scenario, but will require many years, despite international policy focusing to promote growth and employment. In addition, about 33 million additional jobs will be created each year during the years 2013 and 2017 in developing countries and economies in transition.

Referințe bibliografice/ References:

1. World Economic Situation and Prospects 2013 [accesat 10 septembrie 2013]. Disponibil: http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp2013/wesp13update.pdf
2. The world in 2013 [accesat 18 septembrie 2013]. Disponibil: http ://www.economist.com/theworldin/2013
3. Doing Business 2013 [accesat 20 septembrie 2013]. Disponibil: http ://www.doingbusiness.org/rankings
4. UK economy growing at fastest rate in the developed world [accesat 16 septembrie 2013]. Disponib http://www.telegraph.co.uk/finance/economics/10354575/UK-economy-growing-at-fastest-rate-in-the-developed world.html
5. IHS Top 10 Economic Predictions for 2013. World growth will stabilize in 2013 [accesat 19 octombrie 2013]. Disponibil: http ://www.ihs.com /info/ecc/a/economic-predictions-2013.aspx
6. IMF sees epic change in world economy [accesat 18 octombrie 2013]. Disponibil: http://www.infowars.com /imf-sees-epic-change-in-world-economy/
7. Raportul Băncii Mondiale. 2013 [accesat 20 septembrie 2013]. Disponibil: www.worldbank.org
8. Raportul ONU. 2013 [accesat 15 septembrie 2013]. Disponibil: www.un.org

Recomandat spre publicare: 12.05.2013

DIRECŢII DE DEZVOLTARE PE PIAŢA MONDIALĂ A PRODUSELOR STOMATOLOGICE

Veronica BULAT, lector universitar,
Universitatea de Stat din Moldova

Lucrarea relevă componentele cheie şi dimensiunile pieţei dentare prezentând segmentele pieţei mondiale de echipamente şi materiale consumabile în diferite regiuni geografice. Se relatează elementele cheie în susţinerea pieţei, producătorii, restricţiile şi oportunităţile pieţei echipamentelor şi produselor consumabile.

Cuvinte cheie: *piaţa produselor stomatologice, produse stomatologice consumabile, echipamente dentare, implante dentare.*

Introducere. În ultimii 200 de ani, ştiinţa stomatologică a înregistrat aplicaţii extensibile, suferind şi unele eşecuri. Cu toate acestea, obiectivul de bază al medicului stomatolog a rămas acelaşi – satisfacerea necesităţilor pacienţilor. Tehnologiile stomatologice rămân a fi printre cele mai importante elemente în asigurarea sănătăţii pacientului. Rolul tehnicienilor dentari moderni s-a extins considerabil, în prezent aceştea pot fi consideraţi drept mesageri ai informaţiilor despre produsele noi sau consilieri ai medicilor stomatologi, aducându-le recomandări privind tehnicile şi materialele restorative, îmbunătăţirea consistenţelor materialelor şi a preciziei măsurărilor efectuate, precum şi instructori în utilizarea tehnică [5].

În acelaşi timp, industria stomatologică continuă să-şi dezvolte ramura, implicându-se în diverse domenii profesionale. În mediul unei pieţe de desfacere, unde activează medici stomatologi mai puţin experimentaţi, care urmăresc satisfacerea necesităţilor unei populaţii încă în creştere, dezvoltarea noilor tehnologii stomatologice produce creşterea nivelului de productivitate şi schimbarea interesului forţei de muncă pentru tehnologiile stomatologice internaţionale. Cu toate acestea, datele istorice ale industriei dentare denotă, că profesia de medic stomatolog rămâne în concurenţă acerbă cu alte specialităţi medicale timp de sute de ani. Nimeni nu poate prognoza care va fi viitorul profesiei de medic stomatolog, însă succesul din viitor va rămâne realizabil prin implementarea, în prezent, a inovaţiilor tehnice.

Materiale şi metode. Cercetarea pieţei produselor stomatologice implică studierea componentelor industriei, extinderea cunoştinţelor problemelor globale de sănătate, orală (cavităţii bucale), utilizarea diferitor aspecte ale teoriei economice şi analizei pentru a prezenta rezultatele într-un mod coerent, logic, accesibil şi util.

Conţinutul de bază. Rezultate şi dicuţii. Produsele stomatologice includ materiale consumabile, echipamente şi implante dentare (Fig. 1). În procedurile stomatologice se regăsesc asemenea produse ca: amalgam şi aliaje, preparate protetice şi estetice, produse ortodontice, endodontice, implantologice, şi produse profilactice.

Criza economică a taxat dur industria produselor stomatologice, astfel încât piaţa a suferit un declin pronunţat

DEVELOPMENT TRENDS IN THE GLOBAL DENTAL MARKET

Veronica BULAT, Lecturer,
State University of Moldova

The paper analyses the key trends of the market, and segments the global dental equipment and consumables market by components and into various geographic regions in way of market size. It discusses the key market drivers, main players, restraints and opportunities of the global dental equipment and consumables market.

Key words: *dental products market, dental consumable products, dental equipment products, dental implants.*

JEL Classification: L11, L15, D30, D40

Introduction. Over the last 200 years, dentistry has made great strides and also experienced a few setbacks. However, the ultimate goal of the profession has always remained the same – to meet the treatment needs of the patient. Dental technology remains a significant and valuable key to providing excellence in patient care. The role of today's dental technician has expanded and evolved to gatekeeper of new product information, advisor on new restorative materials and techniques, advocate of new technologies to improve restorative consistency and accuracy, and educator for improved chair side techniques [5].

At the same time, the industry continues to wrestle with new challenges reshaping the profession. In a dental market where fewer educated and experienced dentists must meet the needs of an ever-growing population, new technologies emerged to increase production levels and awakened a global dental technology workforce. Laboratories face many challenges today – productivity, profitability, staying competitive, new technologies, global and emerging markets, and offshore competition. However, history suggests that the profession has contended with and conquered many of these same issues over hundreds of years. No one has the key to what the future holds for dental profession, but as history show, the future success is forever rooted in education and the continuing advancement of dental technology.

Research methodology. Dental market research imply studying of various components of dental industry, expanding the knowledge of global oral cavity health problems, using together various aspects of economic theories and analysis to present the results in a coherent, logical, reliable and useful manner.

The basical content. Results and discussions. Dental products comprise consumables, implants and equipment (Fig. 1). The segment includes products used in dental procedures such as amalgams and alloys; prosthetic and aesthetic supplies, orthodontic supplies, endodontic supplies, dental implants and infection control products.

The economic crisis took its toll on the dental supplies industry as the market experienced a sharp

al vânzărilor în anii 2010-2011. Acest efect a fost cauzat de scăderea cererii de servicii, o mare parte din pacienţi renunţând la tratamentele costisitoare, ca urmare fiind determinată reducerea puterii de cumpărare a produselor de către medici şi laboratoarele dentare. Printre factorii ce au provocat scăderea numărului pacienţilor pot fi menţionate: creşterea ratei şomajului, diminuarea veniturilor pacienţilor, deci reducerea posibilităţilor de achiziţionare a asigurărilor de sănătate. Astfel, aplicarea implantologiei dentare, care implică utilizarea biomaterielor de regenerare tisulară, utilizarea membranelor dentare şi substituirea grefelor osoase, a fost substituită cu proceduri mai puţin costisitoare, cum ar fi punţile şi coroanele dentare, deci vânzările de biomateriale au scăzut considerabil.

decline in sales in 2010-2011 years. This was attributed primarily to a decline in patient traffic, as patients deferred or postponed treatment that further led to a fall in purchases of supplies by dentists and dental laboratories. The increasing rate of unemployment, contracting household incomes, and reduced access to credit all led to slowdown in patient traffic to dental clinics. In particular, several patients avoided dental implant procedures, which involve the use of biomaterials such as tissue regeneration products, dental membrane and bone graft substitutes, and chose relatively inexpensive alternatives such as bridges or crowns, as a result, sales of biomaterials fell considerably.

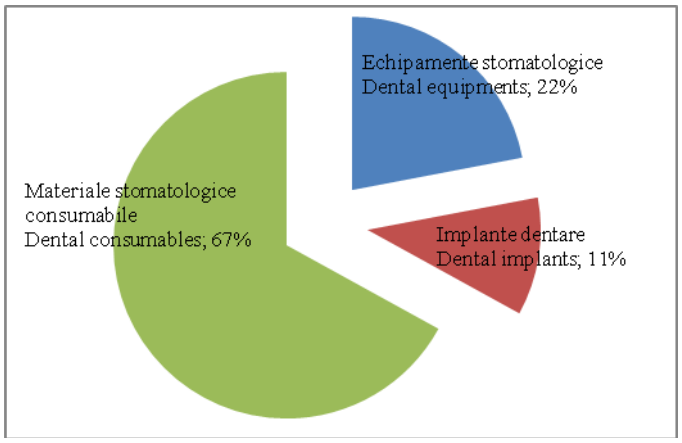

Fig. 1. Produsele component ale pieţei produselor stomatologice, 2010/
Fig. 1. Components products of dental market, 2010

Sursa/Source: [3].

Factorii principali ce condiţionează dezvoltarea pieţei produselor stomatologice sunt: modificarea structurii demografice, scăderea densităţii dentiştilor raportate la numărul populaţiei, creşterea cerinţelor faţă de tratamentul stomatologic, creşterea indicelui DMFT în rândul populaţiei cu vârsta cuprinsă între 35-44 ani. În pofida restructurărilor economice, industria dentară rămâne la etapa de recuperare, iar în viitorul apropiat nu se prevede atingerea nivelurilor din perioada anterioară crizei. Creşterea cererii pentru produsele şi serviciile dentare se preconizează a fi una de lungă durată datorită creşterii interesului populaţiei pentru sănătate, profilului demografic favorabil, numărului de pacienţi ce optează pentru tratamente estetice şi introducerea pe piaţă a produselor noi ce reduc din discomfort [3, p. 4].

Pe piaţa dentară sunt aplicate, cu succes, noile proceduri de chirurgie Oro-Maxilo-Facială, mai puţin invasive pentru pacienţi, cu o durată mai scurtă de tratament.

Un alt segment important constituie ajustarea arcadei dentare, care implică utilizarea materialelor restorative şi de întreţinere. Noile produse au scopul de a reduce intoleranţa pacientului în timpul acordat tratamentului şi de a îmbunătăţi gradul de funcţionalitate a danturii.

În mod similar, chirurgii stomatologi dau preferinţă produselor biologice destinate şi aplicate în tratamentele ortopedice.

Piaţa produselor stomatologice consumabile

Segmentul materialelor consumabile include toate

The main drivers of global dental market development are: changing demographic trends, decreasing dentist-to-population ratio, increasing scope of dental treatments, high DMFT (Decayed/Missing/Filled Teeth) index among people aged 35-44. Despite the rebounding in economy, dental supplies industry still awaits full recovery in volumes and is not expected to reach the pre-recession levels in immediate future. Demand for dental products and services is expected to grow in the long run driven by the growing awareness about oral healthcare, favorable demographic profile, increase in the number of people opting for cosmetic treatment, and introduction of new products that reduce patient discomfort [3, p. 4].

The market continues to witness introduction of procedures and solutions that are making the process of dental Oro-Maxilla-Facial (OMF) surgery less invasive and less time consuming.

Efforts are focused on the prevention of dental aliments, which is in turn driving demand for restorative and repair materials.

New products are aimed at reducing patient discomfort, shorten healing time and provide improved functioning.

Also, surgeons are growing more aware of the available biologic products that are designed for orthopedic applications.

The dental consumables market

The dental consumables segment includes all materials

produsele utilizate de tehnicieni, chirurgi OMF, ortodonţi, proteticieni ş.a. în prestarea serviciilor stomatologice pacienţilor. În acest segment se pot regăsi: punţi dentare, implanturi, medicamente, aparate ortodontice şi endodontice, adezivi şi cimenţi etc. Produselor consumabile le sunt caracteristice: costuri mici, volume mari, cerere frecventă. În 2011, piaţa produselor consumabile a înregistrat vânzări de 17 miliarde de dolari SUA, ceea ce constituie 67% din piaţa internaţională de produse dentare şi o creştere anuală de 6% [4, p. 7].

and consumables utilized by the dental technician, oral surgeon, orthodontist or dentist in their daily work. This includes segments such as crown/bridge, implant, pharmacy, orthodontics, endodontic, adhesives and cement. Dental consumables represent the next characteristics: low cost, high volumes, frequent demand. For 2010 year, the global dental consumables market indicate amount of 17 billion dollars which mean 67% share of dental industry with annual growth rate of 6% [4, p. 7].

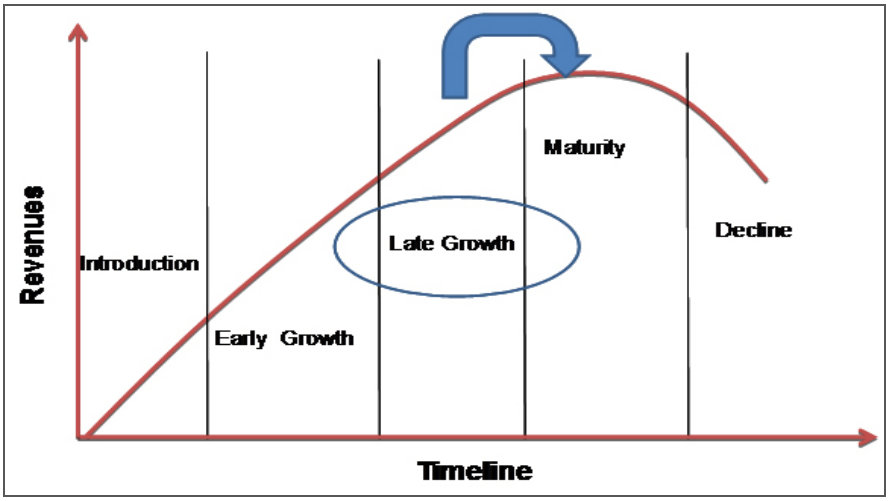

Fig. 2. Ciclul de viaţă al produselor stomatologice consumabile/
Fig. 2. The life cycle of dental consumables products

Sursa/Source: [1, p. 6].

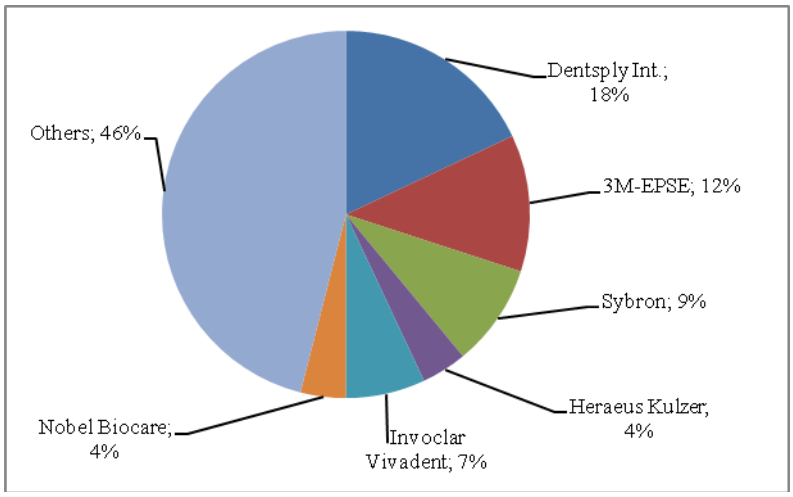

Fig. 3. Principalii producători/
Fig. 3. Market share of major players

Sursa/Source: [1, p. 11].

Creşterea numărului de clinici stomatologice şi de specialişti a activat consumul extesibil al servicilor stomatologice. Piaţa produselor stomatologice consumabile este întreţinută de creşterea numărului de proceduri stomatologice aplicate în diverse regiuni. Totuşi, criza economică şi scăderea veniturilor pacienţilor reduc din creşterea pieţei internaţionale de materiale consumabile.

Piaţa echipamentelor stomatologice

Piaţa echipamentelor stomatologice include dispozitive

The increasing number of dental clinics and professionals are enabling end-users to avail dental services at a larger level. The dental consumables market is also currently witnessing volume sales and a growing number of dental procedures across the globe. However, the current economic crisis and the relatively reduced levels of disposable income have hindered market growth.

The dental equipment market

The dental equipment market consists of devices used in

utilizate în diagnosticul şi tratamentul maladiilor dentare. Segmentul acestor produse include unituri stomatologice, piese de mână, sisteme CAD/CAM, sisteme de sterilizare a instrumentelor, sisteme laser, echipamente radiologice intra şi extra orale, scanere etc. Piaţa globală de echipamente stomatologice a fost evaluată la 4,5 miliarde de dolari SUA în 2011 şi i se preconizează o creştere de 5,8% până în anul 2016 [2].

Creşterea incidenţei maladiilor dentare şi modificarea necesităţilor sănătăţii orale preferenţiale tratamentelor chirurgicale duc la creşterea cererii pentru echipamentele stomatologice (Fig. 4). Inovaţiile în materie de imagistică şi radiologie favorizează diagnosticarea rapidă şi eficientă.

Populaţia de vârsta a treia, având o incidenţă mai mare a disfuncţiilor dentare şi edentulositate (lipsa totală a dinţilor), este pincipalul beneficiar de servicii, care aplică extensiv echipamentele stomatologice. Similar, solicitarea procedurilor estetice alimentează creşterea pieţei de consum.

diagnosing dental diseases and treating the same. These include technical dental chairs, hand pieces, CAD/CAM (Computer-Aided-Designe/Computer-Aided-Manufacturing) systems, instrument sterilization systems, dental lasers, intra oral and extra oral radiology equipment, and scanners, etc. The global market for this equipment was valued at 4.5 billion dollars in 2011 and is expected to grow of 5.8% from 2011 to 2016 [2].

Increasing incidence of oral diseases and significant transitions in oral care needs, such as patient preference for painless diagnosis and surgeries, will the drive growth of the market for dental equipment (Fig. 4). Technological innovations in the field of imaging and radiology will facilitate quick and effective diagnosis.

The growing ageing population is the major consumer segment for this market, due to increasing rates of oral diseases and edentulousness (whole teeth absence) in the same. Also, rising demand for cosmetic dentistry further fuels the market growth.

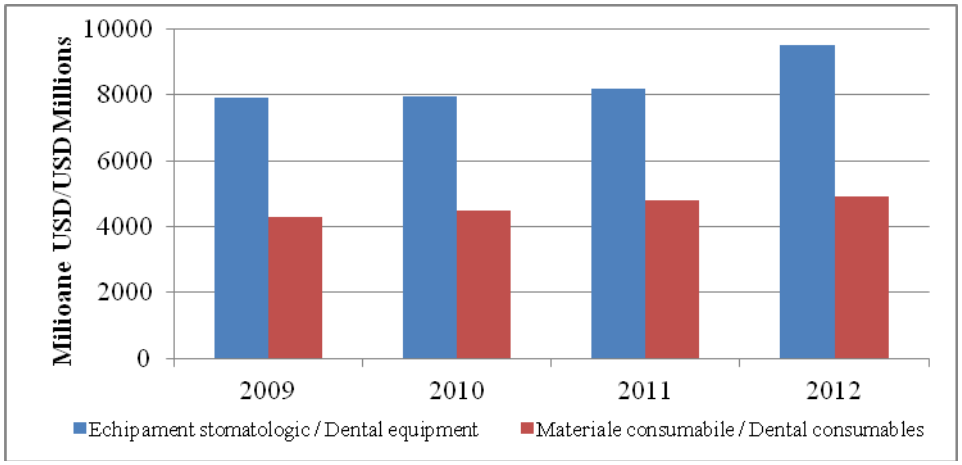

Fig. 4. Incidenţa consumului de servicii de sănătate orală asupra pieţei echipamentelor stomatologice/
Fig. 4. The incidence of dental care consume on dental equipment market
Sursa/Source: [2, p. 38].

Tehnologiile în curs de dezvoltare, la fel, au un impact considerabil asupra creşterii pieţei datorită reducerii duratei procedurilor, ceea ce sporeşte eficacitatea dentistului. De exemplu, introducerea tehnologiilor CAD/CAM au redus considerabil timpul necesar procedurilor protetice de modelare a punţilor dentare, iar tehnologiile de imagistică 3D au dus la îmbunătăţirea diagnosticării şi planificării tratamentului. În timp ce lipsa consumului în economiile în curs de dezvoltare reţin creşterea pieţei, astfel, principalii actori industriali au marea oportunitate de a introduce atât produse noi, cât şi preţuri proprii, fiind favorizaţi de legislaţia imperfectă a comerţul internaţional cu produse stomatologice. Creşterea popularităţii asigurărilor de sănătate orală în mediul ţărilor dezvoltate şi majorarea venitului mediu pe cap de locuitor în India şi China vor consolida creşterea pieţei echipamentelor dentare.

America de Nord şi cea de Sud formează cea mai mare piaţă regională a echipamentelor dentare, fiind marcate de prezenţa a numeroşi leaderi pe piaţă şi de un număr mare de pupulaţie de vârsta a treia, care-şi pot permite tratamente costisitoare şi complexe. Următoarea regiune este Europa,

Emerging technologies will have a great impact over the growth of the market, as these will help reduce the overall turnaround time for dental procedures and also improve the efficiency of practitioners. For instance, introduction of CAD/CAM technology has considerably reduced the designing time for dental prostheses like crowns and bridges and 3D imaging techniques have improved patient diagnosis and procedure planning. While lack of consumer awareness in developing economies may hinder market growth, industry players still have immense growth opportunities due to less stringent regulations with respect to introduction of new and advanced products and also their pricing. Increasing insurance coverage in the developed countries and rising income levels in developing nations like India and China are also expected to contribute significantly to the growth of this market.

The Americas form the largest regional market for dental equipment, and are marked by the presence of numerous market leaders based in this region and a large ageing population that can afford expensive dental procedures. Europe closely follows the Americas with

fiindu-i caracteristică o industrie bine structurată în ţările puternic dezvoltate, cu un număr imens de producători în toate segmentele, şi îşi manifestă influenţa pe piaţa internaţională.

După care urmează ţările asiatice: India, China, Koreea de Sud, Malaysia, Thailanda şi Singapore, care oferă oportunităţi semnificative pentru majorarea pieţei echipamentelor, justificată de creşterea numărului populaţiei şi a venitului pe cap de locuitor în clasa de mijloc. Deci, odată cu sporirea interesului pentru sănătatea şi igiena orală, apare şi creşterea constantă a cererii pentru servicii.

La nivel regional, piaţa internaţională de echipamente stomatologice este dominată de SUA, UE şi Japonia. În UE, cea mai mare pondere deţine Germania. Piaţa internaţională de materiale consumabile şi echipamente stomatologice prognozează o valoare de 27,6 miliarde de dolari SUA în anul 2015, ceea ce constituie o creştere de 7% faţă de 2010. Creşterea pieţei vînzărilor este întreţinută de cererea constantă a biomaterialelor şi a implantelor stomatologice şi vizează 6% pentru piaţa implantelor dentare şi 10,5% – pentru piaţa biomaterielor pe perioada 2010-2015.

Cei mai importanţi actori ai pieţei echipamentelor stomatologice sunt: Danaher (SUA), Sirona Dental Systems (SUA), Planmeca Oy (Finlanda), A-Dec Inc. (SUA), BIOLASE Technology Inc. (SUA), Midmark Corporation (SUA), Nakanishi Inc. (Japonia), GC Corporation (Japonia), Henry Schein Inc. (SUA), Patterson Dental (SUA), Sybron Dental Specialities Inc. (SUA) şi Young Innovations Inc. (SUA).

Principalul element favorizant efectului este dezvoltarea tehnico-ştiinţifică a echipamentelor dentare apreciate de medici în tratamentul pacienţilor [2].

Creşterea volumului pieţelor se prognozează a fi mai pronunţată în SUA şi statele UE, unde populaţia în vârstă îşi poate permite un tratament extrem de calitativ, dar şi costisitor.

Un alt catalizator al creşterii este popularitatea tratamentelor cosmetice şi implantologice, precum şi creşterea cererii pentru aparatele ortodontice de ultimă generaţie, solicitate de adolescenţi.

Medicii stomatologi deţin un rol important în procesul de „educare" a pacienţilor şi de reorientare a preferinţelor acestora faţă de alte produse. Modificarea necesităţilor tratamentului dentar, orientându-le spre stomatologia cosmetică, ar putea conduce la soluţiile optime ale industriei date.

În industria stomatologică există o concurenţă acerbă între producători la nivelul diferenţierii produselor, tehnologiilor şi preţurilor aplicate. Efectul este evident în mediul companiilor ce adoptă strategii de integrare tehnologică, inovarea produselor şi re-branding.

Prognozele pentru piaţa implantelor indică o creştere de 10,6% în perioada anilor 2010-2015, aceasta fiind justificată de creşterea interesului pentru procedurile de tratament estetic în rândul pacienţilor. În plus, asemenea factori ca îmbunătăţirea tehologică şi majorarea nivelului de toleranţă faţă de costul serviciilor stomatologice estetice vor alimenta consumul de implante dentare.

Printre alte motive ale creşterii pieţei implantelor pot fi considerate atât preferinţele pacienţilor cu edentaţie totală pentru procedurile implantologice, cât şi avansarea

significant developments and growth in the dental industry and a huge number of dental manufacturers operating in various segments with a global presence.

Asian countries such as India, China, South Korea, Malaysia, Thailand, and Singapore are likely to provide significant growth opportunities in the dental market due to the rising population and increasing per capita incomes of the large middle class populations. Further, rising awareness levels about oral health and hygiene will ensure a constant increase in the consumer population opting for dental services.

Regional, the global dental market has been dominated by Europe, the US and Japan. In European Union, Germany accounts for the largest share. The global dental equipment and consumables market is estimated to be 27.6 billion dollars by 2015, growing at 7% from 2010. The market is expected to grow because of the demand rise for dental biomaterial and dental implants. It is expected that the market for dental implants and dental biomaterials will grow at an overall of 6% and 10.5% respectively for 2010-2015.

Major players in the global dental equipment market include Danaher Corporation (U.S.), Sirona Dental Systems (U.S.), Planmeca Oy (Finland), A-Dec Inc. (U.S.), BIOLASE Technology Inc. (U.S.), Midmark Corporation (U.S.), Nakanishi Inc. (Japan), GC Corporation (Japan), Henry Schein Inc. (U.S.), Patterson Dental (U.S.), Sybron Dental Specialities Inc. (U.S.), and Young Innovations Inc. (U.S.).

The main driving element for global dental equipment market is the advancement in technologies that are available to dentists' for treating their patients [2].

The growth of this market is expected to be highest in the U.S. and EU where the generation of aging can afford the quality but expensive dental procedures.

This is also expected to be a catalyst for the growth and popularity of cosmetic treatments and implants along with the increasing demand for better orthodontic products by youngsters.

Dentists are now educating their patients about dental products, which has helped in improving customer awareness about products and the latest available technologies. Changing consumer needs and a shift towards cosmetic dentistry will drive the market for the best dental solutions.

Stiff competition exists among the industry participants due to product differentiation, technology and pricing. This is more evident among dental companies resulting in companies adopting strategies like technology integration, product improvement and re-branding.

Dental implants forecast to grow at the fastest compounded annual rate of 10.6% over the analysis period. Growth in the dental implants market is driven by growing awareness and demand for improved oral aesthetics. In addition, factors such as technological improvements and the growing acceptance of the procedure as a cost effective option relative to alternative treatments is expected to fuel sales of dental implants.

Edentulous patients increasingly prefer dental implants as they are easy to use, also, as advancements in dental

tehnicilor de tratament ce reduc substanțial din timpul acordat procedurilor respective.

Concluzii. În pofida oportunităților pieței internaționale de produse stomatologice, există diverse obstacole în reuşita serviciului dentar, ceea ce se reflectă şi în creşterea moderată a pieței, astfel, drept măsură ultimativă ar putea servi amplificarea nivelului de penetrare a serviciilor pentru dezvoltarea pieței.

implants technology which reduce treatment times considerably are expected to contribute to the growth.

Conclusions. Despite the observed opportunities created by global dental market, there are potential barriers to managed care in the case of dentistry that may explain the slower growth to date, and that may ultimately decide the extent of managed care penetration into the development of dental market.

Referințe bibliografice/ References:

1. MARKETS AND MARKETS. Global Dental Consumables, 2011. 14 p. [accesat 3 noiembrie 2013]. Disponibil: http://www.marketsandmarkets.com/
2. BCC RESEARCH. The Dental Market: Consumables and Equipment: report. 2011. 180 p. [accesat 3 noiembrie 2013]. Disponibil: http://www.bccresearch.com/
3. MARKETS AND MARKETS. Global Dental Consumables Market (2009-2014). Analyst Briefing. 2013, 9 p. [accesat 3 noiembrie 2013]. Disponibil: http://www.marketsandmarkets.com/
4. Global Dental Industry: An Analysis. Research and Markets. 2011. 14 p. [accesat 12 august 2013]. Disponibil: http://www.researchandmarkets.com/reports/1144718/
5. MANOS, N., BUDNY, R. Exploring dentistry's roots can help us shape the profession's future [accesat 5 noiembrie 2013]. Disponibil: http://www.dentalaegis.com/idt/2011/01/history-in-the-making

Recomandat spre publicare: 19.11.2013

INTELIGENȚA BUSINESS ÎN LUAREA DECIZIILOR PE PIAȚA MUNCII A REPUBLICII MOLDOVA

Galina GLOBA, dr. conf. univ., „IMI-NOVA”
Larisa PANTEA, drd., lector, „IMI-NOVA”

Implementarea conceptului de inteligență business oferă noi oportunități cercetării şi managementului pieței muncii. Inteligența pe piața muncii presupune un proces competent de luare a deciziilor pe piața muncii. Un astfel de proces ar trebui să fie bazat pe un set complex de tehnologii şi instrumente analitice. Analiza informației prezentate pe site-urile web a organizațiilor guvernamentale care activează în domeniul pieței muncii a Republicii Moldova a arătat că multe din ele se află la începutul căii de utilizare eficientă a datelor.

Cuvinte cheie: *inteligența pe piața muncii, informație online privind piața muncii, luarea deciziilor, decizii în timp real, utilizare eficientă de date.*

Introducere. Situația curentă din Moldova este caracterizată de o rată înaltă a şomajului şi de ruptura între abilitățile pe care le posedă lucrătorii şi cele de care au nevoie angajatorii. Articolul de față explorează potențialul noilor tehnologii informaționale pe piața muncii. Scopurile articolului sunt următoarele: a evidenția particularitățile pieței muncii inteligente; a arăta anumite deficiențe informaționale şi dezavantaje ale abordării curente asupra design-ului sistemului informațional al pieței muncii din Republica Moldova; a propune anumite recomandări în aplicarea inteligenței business în managementul pieței muncii şi în luarea deciziilor bazate pe date din domeniul respectiv.

Inteligența pieței muncii. Creşterea considerabilă a capacităților calculatoarelor, comunicațiilor şi transmiterii de date, dezvoltarea Internetului ca unic depozit de date şi cunoştințe, necesitatea în specialişti în domeniul informațional, cu competențe în sesizarea oportunităților de lucru cu date şi procesori de date, necesitatea în specialişti apți să realizeze procesarea informatico-analitică a volumelor mari de informație (date largi) au devenit baza pentru interesul enorm pentru aplicarea practică a inteligenței business. Există două abordări a conceptului de inteligență business [4, p.19]. Prima abordare descrie inteligența business ca întreg procesul de înțelegere a esenței datelor, care include prelucrarea datelor (integrarea datelor, calitatea datelor, stocare de date, competențe în domeniul managementului datelor). A doua abordare consideră inteligența business ca ultimul pas în procesul de luare a deciziilor, care presupune în mare parte utilizarea datelor (raporturi, solicitări ad hoc de informație, dashboard-uri, analiză avansată (predictivă), inteligență business operațională, procesare, context, analiza textului, analiză in-memory). Inteligența business este legată direct de mineritul de date. Baze de date masive pot fi rapid analizate prin utilizarea instrumentelor de minerit de date şi a algoritmilor. Diversitatea algoritmilor de minerit de date arată că nu există

BUSINESS INTELLIGENCE IN DECISION MAKING ON THE LABOR MARKET OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Galina GLOBA, PhD, Associate Professor, “IMI-NOVA”
Larisa PANTEA, PhD student, Lecturer, “IMI-NOVA”

Implementation of the business intelligence concept is enabling new opportunities for the labor market research and management. Labor market intelligence means a competent decision making process in the labor market. Such process should be based on the comprehensive set of analytical technologies and tools. The analysis of online information available at websites of state organizations working in the labor market of the Republic of Moldova has shown that many them are still at the very beginning of the effective data using.

Key words: *labor market intelligence, online labor market information, decision making, real-time decisions, effective data using.*

JEL Classification: J01, J6, J08, J19, M1

Introduction. Current situation in Moldova is characterized by the high rate of unemployment and by the disconnect between the skills workers possess and those that employers need. Presented article explores the potential of the new information technologies for the labor market. The goals of the article are as following: to highlight particularities of the intelligent labor market; to show some information deficiencies and disadvantages of the current approach applied to the design of the information system of the labor market of the Republic of Moldova; to propose some recommendations on the business intelligence application for the labor market management and data-driven decision-making in this area.

Labor market intelligence. The considerable growth of computer capacities, communications and data transmission, the development of Internet as a single repository of data and knowledge, the need in specialists who can work with information and have competencies realizing new opportunities of the work with data and data processors, and the necessity in specialists who are able to perform information-analytical processing of the large data volumes (big data) have become the basis of the enormous interest to the practical application of business intelligence (BI). There are two main approaches to the definition of BI [4, p.19]. First describes BI as the entire data-to-insight process, which includes data preparation (data integration, data quality, master data management, data warehousing), second considers BI as last steps in the decision-making process, which is mostly data usage (reporting, ad hoc querying, dashboards, advanced (predictive) analytics, operational BI, process, context, text analytics, in-memory analytics). BI is directly related to data mining. By using mining tools and algorithms massive databases can be rapidly analyzed. Algorithm diversity of data mining shows that there is no universal method for solving all problems. However, we can name

o metodă universală pentru soluționarea tuturor problemelor. Totuşi, putem numi algoritmi pentru soluționarea categoriilor de bază de probleme – asocierea, gruparea, clasificarea şi regresia. De exemplu, clasificarea poate prezice comportamentul consumatorilor, asocierile identifică relațiile importante în cadrul populației, regresia prezice sau estimează o valoare, gruparea indică segmente de populație. Dinamica proceselor de producție este reflectată în vânzări, aprovizionări şi comenzi. De aceea, rolul important revine prognozării şi factorii de decizie au nevoie de cunoaştere a metodelor seriilor de timp [1].

Aplicând conceptul de inteligență business şi posibilitățile extragerii de date în domeniul managementului pieței muncii putem vorbi de inteligența pieței muncii care înseamnă un proces competent şi elaborat de luare a deciziilor pe piața muncii de către actorii acesteia. Inteligența pieței muncii nu neagă existența pieței muncii tradiționale. Piața muncii tradițională şi cea în timp real coexistă şi înregistrează conexiuni şi relații strânse. Informația de pe piața muncii în timp real [7, p. iv] este un instrument web emergent, util în urmărirea mărimii şi naturii cererii angajatorilor de forță de muncă în termeni de ocupație, industrie sau arie geografică. Ofertanții de pe piața muncii în timp real colectează în mod regulat şi grupează anunțuri despre posturi vacante şi le analizează pentru extragerea informației despre trăsături ocupaționale, competențe, industrii, calificări, salarii şi arie geografică.

Să analizăm acum piața a muncii tradițională şi cea în timp real. Fiecare regiune elaborează statistică economică tradițională despre piața muncii. Informația despre piața muncii în timp real include date similare dar şi date noi bazate pe anunțuri online despre posturile vacante.

Anunțurile online despre posturile vacante de obicei există în formate diverse şi pe site-uri web diferite. Prin urmare, aceste date trebuie colectate şi deduplicate.

Una din cele mai complete cercetări privind beneficiile şi constrângerile informației despre piața muncii tradițională şi cea în timp real a fost efectuată de organizația americană Jobs for the Future [5, p.2-4]. Studiul efectuat a evidențiat următoarele rezultate. Datele tradiționale sunt cea mai bună resursă informațională privitor la aşteptările salariale. Salariile sunt în continuu negociate, de aceea cifrele în anunțurile despre posturi vacante nu sunt demne de încredere. Informația de pe piața muncii în timp real oferă o înțelegere privind abilitățile şi competențele căutate de angajatorii regionali. Suplimentate cu date de la grupurile de consiliere a angajatorilor şi resursele pieței muncii tradiționale, informația de pe piața muncii în timp real stimulează luarea deciziilor, formând o imagine mai robustă asupra sectoarelor regionale ocupaționale. Deoarece anunțurile despre posturile vacante se înnoiesc continuu, ele pot arată tendințe noi pe care conceptele ocupaționale tradiționale le pot omite.

Suntem întru totul de acord cu J. Dorrer şi M. Milfort [3, p. 9] că informația despre piața muncii în timp real este o completare, nu o înlocuire a informației de pe piața muncii tradițională. Disponibilitatea informației de pe piața muncii în timp real abia se proliferează. Deoarece informația de pe piața muncii este o resursă limitată, organizațiile şi instituțiile trebuie să considere un mix de surse de date, incluzând şi seriile de date a pieței muncii tradiționale.

algorithms for solving the basic classes of problems - association, clustering, classification and regression. For example, classification can predict customer behavior, associations determine important relationships within the population, regression predicts or estimates a value, clustering indicates segments of population. The dynamics of the production processes is reflected by sales, deliveries, and orders. Therefore, the very important role belongs to forecasting and decision makers need the knowledge of methods of time series [1].

Applying the BI concept and data mining possibilities in the area of labor market management we can talk about labor market intelligence which means a literate and competent decision making process in the labor market applied by its actors. Labor market intelligence does not deny the existence of the traditional labor market. Real-time and traditional labor markets co-exist and have close relationships and connections. Real-time labor market information [7, p.iv] is an emerging web tool for tracking the extent and nature of employers' demand for labor by occupation, industry, and geography. Real-time labor market vendors regularly collect job postings and analyze them to extract industry, occupation, skills, certification, wage, and geographic information.

Let us now analyze traditional and real-time labor market. Each region produces traditional economic statistics on labor market. Real-time labor market information includes similar data as well as new data based on online job postings. Online job postings usually exist in various formats and on various websites. As a result these data need to be collected and de-duplicated.

One of the most complete research of the benefits and constrains of the traditional and real-time labor market information has been made by the American organization Jobs for the Future [5, p. 2-4]. The research made has shown the following results. Traditional data are the best resource for wage expectations. Salaries are typically negotiated; therefore, the figures in job postings are unreliable. Real-time labor market information offers insights on the skills and certifications sought by regional employers. Supplemented with data from employer experts and traditional labor market resources, it enhances data-driven decision making based on a more robust picture of regional occupational sectors. Because online job postings are continuously updated, they can reveal new trends that traditional occupational patterns may overlook.

We strongly agree with J. Dorrer and M. Milfort [3, p.9] that the real-time labor market information is a complement, not a replacement, to traditional labor market information. The availability of real-time labor market information is just emerging. Because labor market information is a limited input, organizations and institutions have to consider a mix of data sources, including the many traditional labor market information data series.

Information base of the labor market of the Republic of Moldova. The labor market data are

Baza informaţională a pieţei muncii a Republicii Moldova. Datele despre piaţa muncii sunt voluminoase şi sunt în continuă creştere; aceste date trebuie analizate intensiv şi complex pentru a stimula procesul de luare a deciziilor. Implementarea conceptului de inteligenţă a pieţei muncii prezintă un potenţial enorm pentru cercetătorii şi specialiştii pe resurse umane din cadrul ministerelor şi organizaţiilor guvernamentale. Creşterea rapidă a sistemelor de colectare a datelor şi dezvoltarea instrumentelor de inteligenţă business pot soluţiona multiple întrebări legate de informarea organizaţiilor în procesul de luare a deciziilor şi în prognozare a pieţei muncii.

Pentru a explora posibilitatea şi oportunitatea utilizării tehnicilor moderne de analiză în luarea deciziilor pe piaţa muncii a Republicii Moldova, am întreprins un studiu a informaţiei online disponibile pe website-urile organizaţiilor de stat. Studiul a inclus organizaţiile care procesează cele mai largi volume de date.

voluminous and growing rapidly; these data need intensive and complex analysis to enhance decisions. The implementation of the labor market intelligence concept has the enormous potential for researchers and specialists on human resources of ministries and governmental organizations. The fast growth of data collection systems and the development of business intelligence tools can solve many existing practical and research questions on informing of the decision-making processes in these organizations themselves and on labor market forecasting.

In order to explore the possibility and advisability of the use of modern analytical techniques for decision-making in the labor market of the Republic of Moldova, we conducted a study of online information available on websites of the state organizations. The study has included organizations that process the most large amounts of data.

Tabelul 1/Table 1

Informaţia privind piaţa muncii prezentă pe site-urile web a organizaţiilor guvernamentale a Republicii Moldova / Labor Market Information Presented on the Websites of Government Organizations of the Republic of Moldova

Denumirea/ Name	**Atribuţiile în domeniul pieţei muncii/ Attributions in labor market**	**Tipul informaţiei furnizate pe site-ul web/ Type of information**	**Site-ul web/ Site**
Ministerul Muncii, Protecţiei Sociale şi Familiei/ The Ministry of Labor, Social Protection and Family	Dezvoltarea, promovarea şi implementarea politicii de stat în domeniul ocupării, remunerării, sănătăţii şi securităţii angajaţilor şi dezvoltării resurselor umane./ Development, promotion and implementation of the state policy in the field of employment, remuneration, health and safety, human resource development and employment.	Politici şi strategii, rapoarte de activitate, acorduri internaţionale în domeniu, memorandumuri de cooperare cu societatea civilă, studii, analize, evaluări/ Policies and strategies, activity reports, international agreements, memoranda of cooperation with civil society, studies, analyzes and evaluations.	http://www.mpsfc.gov.md/
Subordonate Ministerului Muncii, Protecţiei Sociale şi Familiei: / Subordinated The Ministry of Labor, Social Protection and Family:			
Inspectoratul de Stat al Muncii/ The State Labor Inspectorate	Asigurarea aplicării dispoziţiilor actelor normative referitoare la condiţiile de muncă şi la protecţia salariaţilor în exercitarea obligaţiilor lor de muncă./ The enforcement of application of normative acts related to working conditions and the protection of employees in the performance of their job duties.	Cerinţe privind condiţiile de securitate a muncii şi protecţie a vieţii şi sănătăţii angajaţilor/ Requirements on labor safety and protection of life and health of employees.	http://www.inspectiamuncii.md/
Consiliul republican de expertiză medicală a vitalităţii/ The Republican Board of Medical Expertise of Vitality	Determină şi evaluează dereglările funcţionale şi structurale ale organismului uman, însoţite de reducerea activităţii şi capacităţilor individului cu vîrstă aptă de muncă de a participa la realizarea unor probleme situaţionale vitale./ Determinates and evaluates the structural and functional disorders of the human organism, accompanied by reduced activity and capacity of working age individuals to participate in the vital situational problems.	Lipseşte informaţia on-line/ On-line information is missing	lipseşte/missing
Întreprinderea de Stat „Centrul de Instruire în Domeniul Relaţiilor de Muncă/ Training Centre on Labor Relations	Instruirea, perfecţionarea şi reciclarea în domeniul securităţii şi sănătăţii în muncă./ Training and retraining on safety and health at work	Informaţia este indicată în documentul plasat pe site-ul Ministerului Muncii - numărul cursurilor de instruire organizate, numărul orelor şi numărul participanţilor / On-line information is presented in a document placed on the Ministry of Labor website - the number of training courses organized, number of hours and number of participants	lipseşte/missing

Denumirea/ Name	Atribuțiile în domeniul pieței muncii/ Attributions in labor market	Tipul informației furnizate pe site-ul web/ Type of information	Site-ul web/ Site
Agenția Națională pentru Ocuparea Forței de Muncă (ANOFM)/ The National Agency for Employment (ANOFM)	Informare pe piața muncii; medierea muncii; administrarea măsurilor active şi pasive./ Providing information on the labor market; labor mediation; administration of active and passive measures.	Programe şi strategii de dezvoltare a ANOFM, statistica privind măsurile de ocupare a forței de muncă şi protecția şomerilor, informație privind locurile de muncă disponibile, modalitățile de eficientizare a căutării unui loc de muncă, emigrare legală la lucru etc. / Programs and development strategies of ANOFM. Statistics on employment measures, unemployment protection. Information on available jobs, ways to streamline the job search, legal work emigration etc.	http://www.anofm.md/
Ministerul Economiei / The Ministry of Economy	Elaborarea şi implementarea programelor şi proiectelor pentru dezvoltarea business-ului mic, susținînd astfel autoangajarea în cîmpul muncii a populației / Elaboration and implementation of programs and projects for small business development, thus supporting self-employment	Strategii şi programe de dezvoltare a ramurilor şi sectoarelor economiei, planuri de acțiuni, prognoze a indicatorilor macroeconomici, rapoarte privind evoluția economică, programe de susținere a antrepenoriatului mic şi mijlociu. / Strategies and programs on development of the economy branches and sectors, forecasts of macroeconomic indicators, reports on economic development, programs of the small and medium business support.	http://www.mec.gov.md/
Institutul Național de Cercetări Economice/ The National Institute for Economic Research	Efectuarea cercetărilor economice, financiare, statistice, reformarea sferei sociale / Scientific research on economics, finance, statistics, social sector reform.	Diferite studii privind calitatea şi ocuparea forței de muncă/ Various studies on the worforce quality and employment.	http://www.iefs.md/
Biroul Național de Statistică/ The National Bureau of Statistics	Reprezentarea statisticii oficiale a Republicii Moldova, elaborează sistemul de indicatori statistici, metodologiile de calcul/ Represents the official statistics of the Republic of Moldova, elaborates the system of statistical indicators and methodologies	Date statistice privind populația ocupată, orele de lucru, şomeri, migrația forței de muncă, populația inactivă etc. / Statistical data on employment, hours of work, unemployed, labor migration, inactive population, etc.	http://www.statistica.md/
Biroul de Migrație şi Azil/ The Bureau of Migration and Asylum	Managementul imigrării, emigrării şi repatrierii, ocuparea lucrătorilor imigranți şi asigurarea socială a acestora./ Management of immigration, emigration, and repatriation, employment of immigrant workers and their social insurance.	Informație privind drepturile pentru şedere temporară acordate/ Information on rights for temporary stay granted.	http://www.bma.gov.md/

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza datelor prezente pe site-urile menționate în tabel/Created by author based on data placed on sites mentioned in the table.

Agențiile de recrutare private deasemenea oferă volume mari de informație privind locurile de muncă vacante atît pe piața muncii internă cît şi cea externă. Atribuțiile lor vizează plasarea în cîmpul muncii, selectarea personalului, consultanță privind managementul personalului [www.search4staff.com, www.sbc-hr.md].

Există instituții care nu au site web propriu, ceea ce face imposibilă obținerea informației în timp util. Informația privind diferite aspecte ale pieței muncii este prezentată fragmentat pe mai multe site-uri ale diferitor organizații. O parte din informație fie lipseşte sau este incompletă, fie obținerea şi mai ales procesarea ei implică apelarea la mai multe instituții

Private recruitment agencies as well offer large amounts of information on job vacancies both on internal and external labor market. Their attributions refer to job placement, staff recruitment and consulting on human resources management [www.search4staff.com, www.sbc-hr.md].

Some institutions don't have their own websites, it makes impossible the existence of timely information. Information on various aspects of the labor market is fragmented across multiple websites of various organizations. Some of the information is missing or incomplete, and its obtaining and processing involves

guvernamentale (mai jos ne vom referi la acea informaţie care se doreşte a fi disponibilă). Deasemenea actualizarea informaţiei online se face diferit de la o instituţie la alta.

Studiul (vezi tabelul 1) a arătat informaţie de diferite tipuri: acte legislative, strategii, politici, rapoarte de activitate, statistică, informaţie privind posturile de lucru vacante. O parte imensă a informaţiei online este legată de strategii şi politici de dezvoltare a pieţei muncii. Pentru elaborarea acestor documente, în mod special, este oportun a aplica analiza avansată (predictivă) şi analiza „ce dacă".

Cele mai largi volume de date sunt prelucrate de Agenţia Naţională pentru Ocuparea Forţei de Muncă (ANOFM). Aceste date apar cu o viteză înaltă. Personalul ia decizii care după natura lor sunt în timp real. Spre exemplu, actualizarea informaţiei privind locurile de muncă vacante necesită procesare rapidă. Identificarea locurilor de muncă libere se face de către AOFM teritoriale în baza vizitelor la sediul angajatorului (pentru anul 2011 în jur de 23,2%), prin prezentare personală a angajatorilor la sediile agenţiilor (circa 13%) şi prin comunicare directă de către angajatori – în scris, prin telefon sau fax (aprox. 63,8% în a. 2011) [6, p.27]. Observăm că o parte imensă a acestei informaţii ajunge în timp îndelungat, iar implementarea unei baze de date online ar putea facilita procesul atît pentru agenţie, cît şi pentru angajatori.

În cadrul ANOFM există două centre specializate în oferirea informaţiilor populaţiei. Centrul de Apel al ANOFM furnizează la solicitarea populaţiei informaţia privind măsurile de protecţie socială în caz de şomaj; locurile de muncă libere, înregistrate în banca electronică de date a Agenţiei Naţionale; migraţia legală în scop de muncă; imigrarea în Republica Moldova a cetăţenilor străini şi apatrizi; consultanţă privind activitatea de cooperare cu alţi parteneri sociali. Solicitanţii de informaţie pot contacta specialiştii prin e-mail, pe Skype sau linie telefonică fixă [8]. Centrul de informare despre piaţa muncii oferă informaţii privind oportunităţile de angajare existente pe piaţa muncii, tendinţele de dezvoltare a ei etc. Astfel de Centre există în Chişinău, Bălţi şi Cahul. Consultaţiile acordate de acest Centru se fac prin vizită personală la sediul acestuia, ceea ce face dificil accesul la informaţie. La fel, informaţia despre oportunităţile privind locurile de muncă vacante, organizarea tîrgurilor de locuri de muncă şi seminare este disponibilă la oficiile agenţiilor teritoriale pentru ocuparea forţei de muncă, însă acestea nu au site-uri web proprii, deaceea furnizarea informaţiei este posibilă prin linie telefonică, ceea ce afectează promptitudinea accesului la informaţie.

Un aspect important vizînd prelucrarea informaţiei este corespunderea ei metodologică. Prezentarea informaţiei se perfecţionează în continuu, cuprinzînd în fiecare an date tot mai vaste. În acelaşi timp ar fi binevenit ca tabelele, graficele care descriu piaţa forţei de muncă să-şi păstreze forma, pentru a permite comparabilitatea în timp a datelor, fiind doar suplimentate cu noi tabele.

Informaţia furnizată pe site-urile organizaţiilor menţionate ar putea fi completată cu următoarele date necesare atît instituţiilor guvernamentale, cît şi populaţiei: informaţie on-line despre cursurile de formare profesională şi (re)calificare organizate de AOFM teritoriale; statistica tinerilor emigranţi la lucru prin programe Work and Travel, ocupaţiile lor, numărul de plecări etc.; informaţia detaliată privind beneficiarii de alocaţie de (re)integrare profesională, inclusiv structura lor

many government agencies (hereafter we will refer to the information which is intended to be available). Also the actualization of online information is made differently by institutions.

The study (Table 1) has shown different types of information: legislative acts, strategies, policies, activity reports, statistics, information on available jobs.

An immense part of online information is related to strategies and policies aimed at the labor market development. Specifically for the development of such documents is appropriate to apply advanced (predictive) analytics and "what if" analysis.

The most large volumes of data are processed by the National Agency for Employment (ANOFM). These data are occurring at a high speed. Personnel makes decisions which by their nature are real-time. For example, update of information on job vacancies requires fast processing. Identification of vacancies is made by the territorial Employment Agencies on the base of visits of the employer offices (for 2011 around 23.2%), personal visits of employees to the agency office (13%), and direct communication with employers – by written applications, phone or fax (approx. 63.8% in a 2011) [6, p.27]. An immense part of this information arrives for an extended period , and the implementation of the online database could facilitate the process for both the agency and for employers.

There are two specialized centers at ANOFM providing public information. The Call Centre provides to population requested information on social protection measures in the case of unemployment, vacancies recorded in the electronic database of the National Agency, legal migration for work, immigration of foreign citizens and stateless persons in the Republic of Moldova and consultancy on business cooperation with social partners. Applicants may contact information specialists by e-mail, Skype or fixed phone [8]. Information center on labor market provides data on employment opportunities, development trends, etc. Such centers exist in Chisinau, Balti and Cahul. Consultations provided by the Centre are made through personal visits to the Centre office, making difficult access to information. Similarly, information on job vacancies, job fairs and seminars is available at the offices of regional agencies for employment, because they do not have their own Web sites, thus to provide information is possible only through the telephone line, which affects the prompt access to information.

An important aspect regarding information processing is its methodological compliance. Presentation of information is improving continuously, encompassing every year more extensive data. At the same time tables and graphs describing the labor market need to keep their patterns to allow comparability of data over time, just being supplemented with new tables.

The information provided on the websites of the organizations listed might be supplemented by the following data necessary both government institutions and the public: online information on training courses and (re) training organized by the territorial agencies; statistics on young migrants participated in programs Work and Travel,

pe vîrste, gen, mediu geografic, serviciile AOFM teritoriale de care au beneficiat, perioada în care s-au încadrat în cîmpul muncii, prin forțele proprii sau grație AOFM sau altei agenții de recrutare; informație sistematizată şi detaliată privind emigranții la lucru, inclusiv profilul socio-ocupațional etc.; informație privind proiectele organizate de ONG-uri dedicate învățării neformale, menite să dezvolte competențele profesionale şi abilitățile care cresc şansele de angajare pe piața muncii; date mai desfăşurate privind emigranții legali, inclusiv profilul lor socio-ocupațional.

Sintetizarea tuturor informațiilor de la instituțiile de stat şi agenți economici privind numărul de locuri de muncă oferite în fiecare profesie şi specialitate la un moment dat în vederea contrapunerii acestora cu potențialul forței de muncă (atît persoanele care sunt în căutarea unui loc de muncă cît şi absolvenții în ultimul an de studii) presupune existența unei baze de date exhaustive. Plasarea acestei baze de date cu acces public pe Internet este binevenită, cu scopul utilizării atît de către populație, cît şi de instituții guvernamentale, ONG-uri şi agenți economici.

Concluzii. Multe organizații guvernamentale care funcționează în domeniul pieței muncii se află la începutl căii de utlizare eficientă a datelor. Pentru a perfecționa procesul de luare a deciziilor ele trbuie să aplice strategia „implicit digitală" şi tehnologii de itneligență business. Implicit digital înseamnă că o organizație creează servicii digitale într-atît de bune, încît toții oamenii care se pot folosi de ele, vor alege să le utilizeze [2]. O cale efectivă de a perfecționa activitatea organizațiilor guvernamentale este de a elabora indicatori cheie de performanță. Un astfel de sistem de indicatori cheie de performanță ar trebui să includă indicatorii privind abilitățile în tehnologii informaționale ale personalului guvernamental, sistem care va servi drept indicator al unor schimbări strategice.

their occupations, the number of departures etc.; detailed information on employment and support allowances' recipients, including their structure by age, gender, geographic area, territorial services they received, the period during which the have got employed, on its own or due to territorial Employment Agency or other recruitment agencies; systematic and detailed information on working migrants, including the socio-occupational profile and so on; information on projects organized by non government organizations dedicated to informal learning, aimed at the development of professional skills and abilities that increase their employability in the labor market; more detailed data on legal immigrants, including their socio-occupational profile.

Synthesizing information from all state institutions and economic agents on real time number of jobs offered in every profession and specialty in order to confront it with labor force potential (both persons seeking a job and future graduates) implies existence of exhaustive database. Placement of such database with public access on the web is welcomed. It can be used both by population, as well as government institutions, NGOs and businesses.

Conclusions. Most government organizations working in the labor market are still at the very beginning of the effective data using. They have to apply "digital by default" strategy and business intelligence technologies to improve decision making. Digital by default means that an organization is creating digital services so good that all people who can use them will choose to use them [2]. The effective way to improve the activity of the government organizations is to elaborate key performance indicators (KPI). Such KPI system should include indicators on information technology skills of the government personnel which will serve as indicators of strategic changes.

Referințe bibliografice/ References:

1. ALSULTANNY, Y.A. Labor Market Forecasting by Using Data Mining. In: International Conference on Computational Science. 2013, vol. 18, pp. 1700-1709 [accesat 23 septembrie 2013]. Disponibil: http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S187705091300481X
2. BRACKEN, M. The U.K.'s Government Digital Service goes digital by default [accesat 23 septembrie 2013]. Disponibil: http://www.gartner.com/technology/media-products/reprints/oracle/oracle_1_1E1DSV3.html#h-d2e766
3. DORRER, J., MILFORT, M. Vendor product review. A consumer's guide to real-time labor market information. 2012, april [accesat 23 septembrie 2013]. Disponibil: http://www.jff.org/sites/default/files/VendorProductReview_041712.pdf
4. ЭВЕЛЬСОН, Б. Next Generation BI - эффективный инструмент достижения успеха в бизнесе [accesat 23 septembrie 2013]. Disponibil: http://www.cnews.ru/reviews/ppt/2012_10_19/9_Evelson.pdf
5. MILFORT, M., KELLEY, J. Innovations in labor market information and their application. 2012, august [accesat 23 septembrie 2013]. Disponibil: http://greenways.jff.org/sites/default/files/GW_CTW_InnovationsLaborMarketInfo_070612.pdf
6. MINISTERUL MUNCII, PROTECȚIEI SOCIALE ŞI FAMILIEI AL REPUBLICII MOLDOVA. Raport social anual 2011. Chişinău, 2012. 174 p.
7. REAMER, A. Using Real-time Labor Market Information on a Nationwide scale. 2013, april. 26 p. [accesat 23 septembrie 2013]. Disponibil: http://www.jff.org/sites/default/files/NationwideUsesRealTimeLMI_042513.pdf
8. Centrul de apel [accesat 11 octombrie 2013]. Disponibil: http://angajat.md/node/68

Recomandat spre publicare: 21.10.2013

EFICIENŢA ECONOMICĂ A ÎNTREPRINDERII ŞI INDICATORII EI

Angela DELIU, dr., USEM
Pantelemon FRĂSÎNEANU, drd., UTM

În articolul se dezvăluie esenţa, conţinutul economic al eficienţei economice la nivel de întreprindere. La fel, sunt date formele ei de manifestare şi, respectiv, indicatorii cu ajutorul cărora poate fi măsurată eficienţa economică în cadrul întreprinderii. S-a propus o situaţie de producţie, prin care au fost redate formulele de calcul al indicatorilor eficienţei economice şi a fost dată exprimarea economică, prin care concomitent s-a arătat până la care sau după care valori, întreprinderea desfăşoară o activitate de producere şi comercializare eficientă.

Cuvinte cheie: *eficienţă economică, productivitate, rentabilitate, eforturi, efecte, interes economic individual, consumatori, producători, venituri, cost, profit.*

THE ECONOMIC EFFICIENCY OF THE COMPANY AND ITS INDICATORS

Angela DELIU, PhD, UESM
Pantelemon FRASINEANU, PhD. student, TUM

The article reveals the essence and the economic content of the economic efficiency at the enterprise level. Also, its forms are given, and respectively, indicators which can be used to measure the economic efficiency within the company. A production situation was proposed, through which have been rendered counting formulas for economic efficiency indicators and was given the economic expression, which simultaneously showed up to or after which values the enterprise carries on efficient production activity and marketing.

Keywords: *economic efficiency, productivity, profitability, work, effects, individual economic interest, consumers, manufacturers, revenue, cost, profit.*

JEL Classification: A1, A2, B4, M0, M2, O1, O2

Introducere. În cadrul oricărei comunităţii un loc de seamă şi cel mai esenţial îl are producţia de bunuri, atât materiale, corporale, cât şi necorporale. Deoarece, anume, aceste utilităţi sunt necesare şi destinate pentru consum, pentru satisfacerea necesităţilor materiale ale oamenilor, care le permite existenţa, dezvoltarea şi formarea lor continuă. Şi, respectiv, de la cantitatea şi calitatea acestor utilităţi depinde, iarăşi, în mare măsură, bunăstarea şi prosperitatea oamenilor şi a societăţii.

Însă, este de menţionat, că şi cei care consumă, şi cei care oferă producţia destinată consumului pe piaţă, îşi au interesul său, ce le declină comportamentul individual, care, în linii generale, este comun – maximizarea satisfacerii trebuinţelor, fie ce ţin de prezent, fie – de viitor.

În funcţie de aceasta, trebuie de constatat că şi unii şi alţii, adică şi consumatorii şi producătorii, caută acest lucru, prin ***interesul economic individual***, desigur *bazat pe principiul raţionalităţii, eficienţii, principiul hedonist (maximum de satisfacţie cu minimum de efort),* ***frecvent economiei de piaţă***:

⇒ *consumatorii* – caută aceasta *prin preţuri/costuri joase la mărfurile pentru consum, dar de o calitate înaltă, ce va contribui:*

♦ *la un număr mare şi diversificat de bunuri pentru consum şi acumulare, în funcţie de utilitate şi*

♦ *la menţinerea unei economii de mijloace băneşti, la obţinerea economiilor, în funcţie de alegerea şi cumpărarea optimă a bunurilor pentru consum;*

⇒ *producătorii* – caută aceasta *prin costuri joase la producţia oferită, dar calitativă şi respectiv, prin preţuri înalte, dar competitive, ce va contribui:*

♦ *la un volum mare şi diversificat de producere de bunuri pentru a fi oferite consumului şi*

♦ *la menţinerea unei economii de mijloace băneşti, la obţinerea profiturilor, în funcţie de alegerea şi producerea optimă a bunurilor pentru consum.*

După cum vedem, şi unii şi alţii, primesc atins interesul, dacă în urma desfăşurării diverselor activităţi, ei dispun în final de anumite efecte. Şi deoarece am menţionat că interesul

Introduction. In any community an important place and an essential role is played by the goods production - material, tangible and intangible. Because namely these utilities are needed for consumption, to meet the people's material needs, which allows for their constant development. Respectively, the well-being and prosperity of the people and society depend largely on the quantity and quality of utilities.

However, it should be mentioned that those who consume and those who provide production for consumption on the market have their own goals, disclaiming their individual behavior, which in general is common – to maximize the satisfaction of needs, be those related to the present – or the future.

Depending on this, it must be noted that some and others, meaning that both consumers and producers seek this through ***individual economic interests***, of course *based on the principle of rationality, efficiency, the principle of hedonism (maximum satisfaction with minimum effort),* ***frequently used in market economy:***

⇒ *consumers – seek it through price/low cost consumer goods, but of high quality that will help:*

♦ *a large of diversified consumer goods for consumption and accumulation, depending on utility and*

♦ *maintaining a cash economy by saving money by choosing and buying the best consumer goods;*

⇒ *manufacturers – seek it through low cost production facilities, but qualitative and respectively, by high prices, but competitive, which will help:*

♦ *to a large and diversified production of goods for delivery and consumption and*

♦ *to maintain a cash economy to achieve profits, depending on the choice and optimal production of consumer goods.*

As we see, some and others achieve their interest if in the course of different activities, they finally have certain effects. And since I mentioned that the interest is economic, then the expected effects are also economic, and

este de natură economică, atunci şi efectele aşteptate sunt economice, şi anume:

⇒ *efectul economic obținut în urma economisirii de mijloace băneşti şi*

⇒ *efectul economic obținut în urma creşterii numărului de bunuri economice.*

În aşa fel am urmărit, esența şi criteriile eficacității şi eficienței desfăşurării activităților atât a vieții sociale, cât şi a celei economice, adică a consumatorilor în viața socială şi a consumatorilor şi a producătorilor în viața economică.

Deci, după cum vedem, o activitate eficientă trebuie să dispună de un anumit efect, şi anume, *efect economic*. Deoarece anume acest lucru permite bunăstare, prosperare, stabilitate şi dezvoltare continuă, atât la nivel individual, cât şi social; atât la nivel micro, cât şi la nivel macroeconomic, de stat.

Este de constatat, că scopul final, într-o oarecare măsură, este acelaşi, însă după cum vedem atingerea lui este diferită:

♦ *consumatorii* – indivizi ai societății – *acumulează venituri din diverse activități umane specializate desfăşurate, în funcție cantitatea şi calitatea de munca depusă, şi apoi trebuie să-şi organizeze viața socială în funcție de nivelul acestor venituri, de aceste posibilități*;

♦ *producătorii* – subiecți ai vieții economice – *acumulează venituri din fabricarea şi distribuția producției, ce declină bunurile materiale necesare indivizilor, în funcție cantitatea şi calitatea impusă de cerere, şi trebuie să-şi organizeze activitatea în funcție de nivelul posibilităților şi aşteptărilor*.

Însă, producția de bunuri ține de viața economică a societății şi activitatea economică, desfăşurarea ei trebuie să se dezvolte într-o manieră efectivă şi eficientă. Dar, trebuie de luat în considerație de stilul economiei contemporane, economie bazată pe relații de piață şi unde consumatorul dictează, dar nu producătorii. După cum vedem, consumatorii nu sunt foarte receptivi la prețurile noi a producției oferite de către producători, care desigur sunt mai mari ca cele precedente. Ei limitează consumul sau caută alte căi de realizare ale scopului său; ei, dacă aşteptările nu se adeveresc, pur şi simplu refuză utilizarea bunurilor solicitate, bunurilor cerute şi impuse pe piață tot de ei. În aşa fel, producătorii sunt în dezavantaj, respectiv, se diminuează efectele lor aşteptate. Şi momentul principal este că pe consumatori nu-i interesează realizarea intereselor producătorilor, de ce aşteptările nu s-au adeverit? Dar deoarece interesul lor este pe primul loc, nimic nu trebuie să le întrerupă lanțul obținerii efectelor, mai cu seamă maximizarea lor.

De aceea, producătorii nu trebuie să caute vinovații, de ce interesele lor nu s-au realizat? Dar să caute rezerve pentru atingerea scopului său final, obținerea profiturilor şi maximizarea lor prin satisfacerea cât mai amplă a cerințelor consumatorilor, în funcție de activitatea de bază dezvoltată – producerea şi comercializarea producției (produselor şi serviciilor).

Un rol de seamă în dezvoltarea activității economice îl are controlul, şi anume prin analiza minuțioasă a rezultatelor finale, a ieşirilor, scopul căreia este depistarea abaterilor pentru corectarea lor şi impunerea rezervelor depistate, dar posibile în activitatea viitoare. Deoarece, în aşa fel se va dispune de o realizare la maximum a obiectivelor stabilite, a maximizării efectelor/profiturilor şi a desfăşurării unei activități economice competitive.

namely:

⇒ *the economic effect obtained by saving money and*

⇒ *the economic effect obtained by increasing the number of economic goods.*

This way, we followed the essence and the criteria of effectiveness and efficiency of both their social life and economic activities, namely of consumers in society and of consumers and producers in the economic life.

Thus, as we see, an effective activity must have some effect, and namely an economic effect. Because this is what allows welfare, prosperity, stability and continuous development, both individually and socially, both at micro and macroeconomic state.

It is known that the ultimate goal in somewhat the same, but as we see it can be achieved using different methods:

♦ *consumers – individuals of society – accumulate income through various specialized human activities carried out according to the quantity and quality of work, and then have to organize social life according to their income level, regarding these possibilities;*

♦ *manufacturers – subjects of the economic life – accumulate revenue from the manufacture and distribution of production, which declines material goods necessary for individuals, depending on the quantity and quality required by their work, and must organize their work according to these revenues and possibilities.*

However, the production of goods is related to the economic life of the society and business activities, its development must develop an effective and efficient manner. But you need to consider the style of contemporary economy, an economy based on market economy relations where the consumer dictates, not the producers. As we see, consumers are very receptive to new production prices offered by manufacturers, which of course are higher than the previous ones. They limit the use or seek other ways of achieving their purpose; if their expectations are not correct; they simply refuse to use the requested goods, which of course were imposed on the market by all of them. Thus, the manufacturers are at a disadvantage, respectively, the expected effects decrease. An important fact is that consumers are not interested in achieving the interests of the producers, why the expectations did not come true? But because their interest is in the first place, nothing should stop the chain to obtain the wanted effects, especially their maximization.

Therefore, manufacturers don't need to look for the guilty ones, or why their interests were not achieved? But instead seek to achieve their ultimate goal, achieving and maximizing their profits by satisfying consumer demands as widely as possible depending on the activity base developed – production and sale of production (goods and services).

An important role in the development of economic activity has the control, namely through painstaking analysis of the final results, outputs, which aim to correct the detected deviations and imposing the detected reserves, possible for future work. Because this way will be achieved the maximum of objectives, the maximizing effects/profits and managing a competitive business.

Conţinut de bază. În practica economică *eficienţa economică* are formele sale specifice de exprimare, ce în linii generale exprimă *capacitatea unei întreprinderi de a obţine efecte economice, în funcţie de anumite eforturi, ce se redă prin raportul dintre efectul obţinut şi efortul depus şi consumat:*

- *rentabilitatea eforturilor / resurselor economice* – capacitatea unei întreprinderi de a obţine profit şi
- *productivitatea eforturilor / resurselor economice* – capacitatea unei întreprinderi de a obţine bunuri economice/producţie.

Este de admis, că întreprinderile pentru exercitarea diverselor activităţi, dar desigur, cu statut de persoană juridică, trebuie să activeze pe *principiul eficienţei economice* în conformitate cu legislaţia în vigoare.

În continuare propunem un exemplu bazat pe valori convenţionale, în care vom efectua analiza eficienţei desfăşurării activităţii economice.

⇒ ***În funcţie de aceasta, vom începe analiza eficienţei desfăşurării activităţii economice a întreprinderii „X" cu analiza rentabilităţii, adică a capacităţii resurselor economice de a genera profit*** (vezi tabelul 1.).

Basic content. In the economic practice, *economic efficiency has its specific forms of expression, which generally express a company's ability to achieve economic effects depending on specific efforts that play by the ratio between the obtained effect and the consumed effort:*

- *return efforts/economic resources* - the ability of an enterprise to gain profit
- *productivity efforts/economic resources* - the ability of an enterprise to achieve economic goods/production.

It is admitted that businesses in order to exercise various activities, but of course, as a legal entity must operate on *the principle of economic efficiency* in accordance with the law.

Next, we propose an example based on conventional values, we will perform an analysis of the efficiency of the business.

⇒ ***Based on this, we will start analyzing the efficiency of the business of the company 'X' with the profitability analysis, namely of the economic resources ability to generate profit*** (see table 1.).

Tabelul 1 /Table 1

Nivelul rentabilităţii întreprinderii „X" pe perioada anilor de activitate 2007-2012/
The profitability of Company "X" during the years 2007-2012

Indicatorii, abrevierea şi formula lor de calcul/ Indicators, abbreviation and their calculating formula					Valoarea indicatorilor în dinamică/ Dynamic value indicators					
					Anul/Year (T_n)					
					2007	2008	2009	2010	2011	2012
0_c					1_c	2_c	3_c	4_c	5_c	6_c
1_r	***Rentabilitatea activităţii economice /comercială/The profitability of the economic/commercial activity, %*** - R_{AEn}**:**			$R_n = \Pi_n / CP_n * 100\%$						
	1.1_r	** generală – în funcţie de profitul brut (până la impozitare)*general – depending on the gross profit (until taxation)* – $\Pi_{BGn} = CA_n - CP_{AEn}$:								
		$1.1.1_r$	R_{AEcn} - *rentabilitatea în funcţie de cost/profitability based on costs* - CP_{AEn}	$R_{AEcn} = \Pi_{BGn} / CP_{AEn} * 100\%$	-5,5	-8,7	-5,4	3,3	2,9	7,2
		$1.1.2_r$	R_{AEvn} - *rentabilitatea în funcţie de venit/profitability based on revenue* – $VN_{AEn} <=> CA_n$	$R_{AEvn} = \Pi_{BGn} / VN_{AEn} * 100\%$	-5,8	-9,6	-5,7	3,2	2,8	6,7
	1.2_r	** de calcul – în funcţie de profitul net/*calculating – based on gross profit* - Π_{Nn}:								
		$1.2.1_r$	*- în funcţie de cost/based on the cost*	$R_{AEcn} = \Pi_{Nn} / CP_{AEn} * 100\%$	-5,7	-8,7	-5,4	3,4	2,9	7,2
		$1.2.2_r$	*- în funcţie de venit/based on the revenue*	$R_{AEvn} = \Pi_{Nn} / VN_{AEn} * 100\%$	-6,0	-9,6	-5,7	3,3	2,8	6,7
2_r	***Rentabilitatea activelor*** / resurselor economice totale/**Return of assets**/Total economic resources - AT_{Tn}, ***%***			$R_{ATn} = \Pi_{Nn} / AT_{Tn} * 100$	-2,3	-7,7	-4,3	2,6	1,4	4,5

Sursa/Source: Actualizat şi prelucrat de autori în baza valorilor convenţionale./Updated and processed by the authors based on conventional values.

Deci, după cum vedem din tabelul 1, situaţia se îmbunătăţeşte, deoarece ultimii trei ani de activitate ne arată că începe să fie îndeplinită cerinţa fundamentală a oricărei activităţi economice – *dispunerea de eficienţă economică, şi anume dispunerea de profitabilitate***.** Momentul principal este că, întreprinderea a început să desfăşoare o activitate economică eficace, să înregistreze mărimi pozitive a nivelului de rentabilitate. Însă, aceste nivele se manifestă nu în limitele optimale, în care ar trebui să se dezvolte o întreprindere de producere şi comercializare a producţiei. Este de menţionat, că un nivel optim a rentabilităţii de calcul a activităţii economice, nu trebuie să fie mai mic:

- *de 25% – în funcţie de cost$_{(CP)}$* → $R_{AEc} > 25\%$, adică de

So, as we see in Table 1, the situation is improving since the last three years of activities shows that it starts to be achieved the fundamental requirement in any economic activity – *the arrangement of economic efficiency, namely the arrangement of profitability*. The most important fact is that the company began to pursue an effective economic activity, and achieve positive magnitudes of profitability. However, these levels occur not within optimal levels, as should develop a production and marketing production firm. It is worth mentioning that at an optimal level of return calculation of economic activity should not be less than:

- *of 25% – depending on cost$_{(CP)}$* → $R_{AEc} > 25\%$, namely every 1 leu attracted, consumed and spent in the

la fiecare 1 leu atras, consumat şi cheltuit în activitatea economică curentă, întreprinderea trebuie să obţină efect economic net în mărime de *25 bani, iar*

- *în funcţie de venit*$_{(VN)}$, de 20% → R_{AEv} > 20%, adică de la fiecare *1 leu* încasat şi venit în urma desfăşurării activităţii economice curente, întreprinderea trebuie să obţină efect economic net în mărime de *20 bani*.

Însă, după cum vedem, nivelele atinse în anii 2010-2012, ce sunt, respectiv, anul 2010 → 3,3-3,4%, anul 2011 → 2,9% şi anul 2012 → 7,2%, nu cuprind nici jumătate din normativul prevăzut, ce ar fi tot bine venit *(maniera pesimistă)*.

Analizând maniera desfăşurării activităţii economice, prin rezultatele rentabilităţii operaţionale şi a vânzărilor, urmărim că, rezultate mai esenţiale nu puteau fi primite, deoarece activitatea operaţională s-a dezvoltat nesatisfăcător, dar în limite pozitive, care la rândul său a fost afectată de rezultatele înregistrate de la încasările primite, în funcţie de producţia vândută. Deoarece, marja profitului din vânzări, marja de contribuţie n-a fost în mărimea necesară pentru a permite acoperirea cheltuielilor fixe şi a remarca activitatea economică prin efectul economic optimal.

În acelaşi timp, despre neeficienţa dezvoltării activităţii economice ne vorbeşte rentabilitatea activelor totale şi utilizate, deoarece valorile înregistrate nu sunt la nivele optime.

Pentru o activitate eficientă nivelul rentabilităţii activelor trebuie să fie nu mai mic de 7,5% → R_A > 7,5%, pe când se urmăresc nivele între – 1-5%.

Este de constatat că, mărimea acestui indicator depinde de nivelul productivităţii activelor, şi anume de randamentul lor, care se redă în cazul de faţă prin rotaţiile efectuate de ele în decursul anului curent de gestiune, de raportul dintre cifra de afaceri şi valoarea capitalului atras.

În aşa fel am urmărit şi analizat eficienţa economică, în funcţie de capacitatea eforturilor de a genera profit, la care putem să constatăm că întreprinderea şi-a dezvoltat activitatea fără a urmări principiul eficienţei, însă din dinamica analizată urmărim, că ea a început să activeze profitabil, eficace, să înregistreze nivele pozitive de rentabilitate, însă mai joase ca cele optimale.

⇒ ***În continuare vom supune analizei cea dea doua formă de exprimare a eficienţei economice, şi anume productivitatea eforturilor*** (vezi T.2.).

current economic activity, the enterprise must obtain the net economic effect worth 25 *bani and*

- *depending on the revenue*$_{(VN)}$, of 20% → R_{AEv} > 20, namely every 1 leu received and the income from the current economic activity, the enterprise must obtain the net economic effect worth *20 bani*.

But, as we see, the levels attained in 2010-2012, which are respectively 3.3-3.4% → 2010, 2011 → 2.9%, and 2012 → 7.2%, do not contain even half of the stipulated norm, which would still be welcome (pessimistic way).

Analyzing the economic activity development, through operational profitability and sales results, we follow that essential results could not be received because the operational activities developed unsatisfactory, but in positive limits, which in turn was affected by the results obtained from the collections received, on the basis of the output sold. Because the profit margin from sales, the contribution margin was not the necessary size to permit covering fixed costs and economic activity through optimal economic effect.

Meanwhile, about the inefficiency of business development talks the return on total and used assets as the recorded values are at optimal levels.

For an efficient activity, the return on assets must not be less than 7.5% → RA > 7.5%, while it aims levels between - 1-5%.

It is considered that the size of this indicator depends on the productivity of assets, and namely their performance, which is played in this case by the revolutions made by them in the course of the current administration, the ratio of the turnover and the amount of capital that was raised.

This way, we watched and analyzed the economic efficiency depending on the capacity of efforts to generate profit, which we can see that the company has been operating without following the principle of effectiveness, but based on the dynamics result analyzed, it began to work profitable, effective, and started to record positive return levels, but lower than optimal.

⇒ ***Next we will analyze the second form of expressing economic efficiency, and namely, productivity efforts*** (see T.2.).

Tabelul 2 /Table 2

Nivelul productivităţii resurselor economice a întreprinderii „X" pe anii de activitate 2007-2012/
The productivity level of economic resources of the company "X", years of service 2007-2012

Indicatorii, abrevierea lor şi sursa de informative/ Indicators, abbreviation and their calculating formula				Perioada de activitate (T_n), anii/Period of service (T_n), years					
				2007	2008	2009	2010	2011	2012
	0			1	2	3	4	5	6
1_r	***Productivitatea resurselor economice consumate, bani/leu The productivity of the consumed economic resources, bani/leu- P_{REn}:***								
	1.1_r	*Randamentul resurselor economice/ The yield of the economic resources - R_{RE}*	$P_{RREn} = CA_n / CP_{AEn}$	94,3	91,3	94,6	103,4	102,9	107,2
	1.2_r	*Capacitatea resurselor economice/ The capacity of the economic resources - C_{RE}*	$P_{CREn} = CP_{AEn} / CA_n$	106,0	109,6	105,7	96,7	97,2	93,3
2_r	***Productivitatea activelor totale, lei/leu/The productivity of total assets, lei/leu – P_{ATn}:***								
	2.1_r	*Randamentul activelor totale/The yield of the total assets - R_{AT}*	$P_{RATn} = CA_n / AT_n$	0,37	0,68	0,71	0,66	0,49	0,59
	2.2_r	*Capacitatea activelor totale/The capacity of the total assets - C_{AT}*	$P_{CATn} = AT_n / CA_n$	2,69	1,47	1,40	1,51	2,03	1,68

Sursa/ Source: Actualizat şi prelucrat de autori în baza valorilor convenţionale./Updated and processed by the authors based on conventional values.

Analizând datele expuse în tabelul 2, putem admite, că:

➢ *productivitatea resurselor economice* – este joasă:

✓ *nivelul randamentului resurselor economice (capacitatea unei unităţi monetare de resurse economice de a genera venit)* nu este satisfăcător, deoarece un nivel optim nu trebuie să fie mai mic(mai mare se poate) de 125 bani → R_{RE} > 1,25(125/100%), adică cu un *1 leu* de resurse economice investite în activitatea economică curentă trebuie să se obţină efecte/venituri cantitative în valoare de *1,25 lei*. Rezultatul diferenţei date →1,25 - 1,00 → 0,*25 lei* sau *25 bani* → este efectul economic al producătorului din activitatea dată, adică de producere şi comercializare a producţiei în funcţie de cost, de cheltuielile suportate. Pe când la întreprindere rezultatele date variază între 0,91-1,07 lei;

✓ *nivelul capacităţii resurselor economice (capacitatea resurselor economice de a genera o unitate monetară de venit)* nu este satisfăcător, deoarece un nivel optim nu trebuie să fie mai mare(mai mic se poate) de 80 bani C_{RE} > 0,80(80/100%), adică un *1 leu* de venit cantitativ trebuie să se obţină cu resurse economice în valoare de 0,80 lei, unde din diferenţa dată →1,00 – 0,80 → 0,20 lei sau 20 bani este efectul economic al producătorului din activitatea dată în funcţie de venit, de valorile încasate.

➢ *productivitatea activelor* – este joasă şi nu a contribuit la obţinerea unor rezultate optime a gradului de profitabilitate a activelor, şi de aceea a influenţat în mod nesatisfăcător la rentabilitatea lor. Însă este bine încadrată, deoarece nivele sunt mai mici ca 1, în funcţie de randament;

În aşa fel am urmărit şi analizat eficienţa economică, în funcţie de capacitatea eforturilor de a genera venituri cantitative, la care putem să constatăm că întreprinderea n-a utilizat resursele economice în măsura cuvenită, deoarece nivelul productivităţii eforturilor este joasă, şi nu declină o tendinţă de creştere liniară în dinamică. Anume aceşti indicatori caracterizează nivelul cheltuielilor şi a resurselor economice în dinamică, la care pentru:

▪ *nivelul randamentului* – rezultatele obţinute trebuie să fie din an în an mai mari, *adică cu o unitate monetară de cheltuieli/eforturi trebuie să se obţină o cantitate mai mare de venituri* sau la nivelul anului de bază, anului punerii în funcţiune a întreprinderii, anul capacităţii iniţiale de producţie sau la nivelul noii capacităţi de producţie şi

▪ *nivelul capacităţii* – rezultatele trebuie să fie din an în an mai mici în măsura utilă, *adică cu o cantitate mai mică de cheltuieli/eforturi trebuie să se obţină o unitate monetară de venituri.*

Concluzii. Deci, în final, este să constatăm, că întreprinderea analizată în perioadă 2010-2012, a început să se desfăşoare eficient, ceea ce ne demonstrează rezultatele finale calitative relative, adică întreprinderea a început să obţină efect economic şi în acelaşi timp a crescut randamentul producţiei/fabricării şi distribuţiei producţiei.

Acest moment ne vorbeşte că, în cadrul desfăşurării activităţii economice deciziile managerilor sunt luate corect, privind condiţiile de formare a ofertei şi raportul dintre cerere şi ofertă. Măsurile alese optim şi implementate corect pentru revitalizarea situaţiei economică-financiare au contribuit la utilizarea eficientă a resurselor economice a întreprinderii „X”, ce a permis să dispună de eficienţă economică. Considerăm că, în aşa măsură

Analyzing the data presented in Table 2, we note that:

➢ *the productivity of economic resources - is low:*

✓ *the efficiency of economic resources (the capacity of a monetary unit of economic resources to generate income)* is not satisfactory, because the optimal level should not be lower (it can be bigger) than 125 bani → R_{RE} > 1,25 (125/100%), meaning that *1 leu* of economic resources invested in the current economic activity must obtain effects/income of the quantitative value of 1.25 lei. The result of the difference → from 1.25 to 1.00 → 0.25 lei or 25 bani → is the economic effect of the manufacturer from this activity, which means the production and marketing of the production according to the cost of expenses. While for the business the indicators vary from 0.91 to 1.07 lei;

✓ *the level of economic resources capacity (the ability of economic resources to generate a monetary unit of income)* is not satisfactory, because the optimal level should not be greater than (it can be less) than 80 bani C_{RE} > 0,80 (80/100%), which means that 1 leu of income must obtain quantitative economic resources worth £ 0.80, where the time difference → 1.00 - 0.80 → 0.20 lei and 20 bani is the economic effect of the manufacturer from this activity depending on income, the received values.

➢ *productivity of assets* – is low and has not contributed to the achievement of optimum results of the degree of assets profitability, and therefore has poorly affected their profitability. However, it is well framed, since levels are lower than 1, depending on the performance;

This way, we watched and analyzed the economic efficiency, depending on the capacity to generate quantitative revenue, which we can see that the company never used to its full economic resources because productivity efforts are low and not a linear growing trend decline dynamics. Namely these indicators characterize the costs and economic resources dynamics, where:

▪ *the level of performance* – the performance obtained has to be the biggest year to year, *by a monetary unit of cost/effort and needs to be obtained a greater amount of income* or at the level of the base year, the company's year of initial production capacity or at the level of the new production capacity and

▪ *the level of ability* – the results should be smaller and smaller every year, meaning that a smaller expense amount/effort needs to obtain a monetary unit of income.

Conclusions. Finally, we note that the analyzed company in the years 2010-2012, began to work efficiently, which demonstrates the relative quality of the final results, that the company began to gain economic effect and at the same time increased the yield of production/of manufacture and distribution of production.

This fact speaks that within the business activity decisions are taken correctly by managers, regarding the development conditions and the relationship between supply and demand. Optimally chosen measures and correctly implemented to revitalize the economic and financial situation contributed to the efficient use of economic resources of the company "X" and allowed to have economic efficiency. We believe that the economic

activitatea economică a întreprinderii „X” se va desfăşura eficient şi, respectiv, cu un nivel înalt şi optimal de eficienţă.

Deci, putem admite că, anume aceşti indicatori, aceste grupe de indicatori, trebuie să fie utilizaţi şi aplicaţi pentru caracterizarea esenţei şi conţinutului economic şi respectiv, a nivelului eficienţei economice. Anume în aşa măsură trebuie să fie exprimată esenţă economică şi analitică a eficienţei economice, în aşa măsură trebuie exprimaţi, determinaţi şi desigur lămuriţi indicatorii daţi în viaţa economică şi contemporană.

activity of the company "X" will run efficiently and, respectively, with a higher and optimal level of effectiveness.

Thus, we must admit that precisely these indicators, these groups of indicators should be used and applied to characterize the economic essence and content, respectively, of the level of economic efficiency. Namely this way must be expressed the economic and analytical essence of the economic efficiency, determined and of course enlightened the given indicators in the economic and contemporary life.

Referinţe bibliografice/ References:

1. DOBROTĂ, N. *Economie Politică*. Bucureşti, 1997. 589 p.
2. ROATIŞ, F. *Economie*. Iaşi, 1998. 301 p. ISBN 973-683-088-8.
3. CIORNÂI, N., BLAJ, I. *Economia firmelor contemporane*. Chişinău: Prut Internaţional, 2003. 311 p. ISBN 9975-69-462-4.

Recomandat spre publicare: 04.11.2013

PRINCIPII DE EVALUARE A EFECTULUI SOCIAL PRIVIND IMPLEMENTAREA PROIECTELOR DE INVESTIȚII

Denis SIMOV, drd., ULIM
Natalia BURLACU, dr. hab., prof. univ., ULIM

Instrumentele financiare reprezintă un mod eficient – din punctul de vedere al utilizării resurselor – de mobilizare a resurselor din cadrul politicii de coeziune în vederea realizării obiectivelor strategiei. Regulile de formare a strategiei de investiții, în special a structurilor de stat, prin utilizarea fondurilor bugetare ale Republicii Moldova, trebuie să includă, ca unul dintre criteriile de selecție a proiectului, realizarea unui efect social pozitiv asociat cu implementarea acestuia.

Cuvinte cheie: *efect social, investiții, proiecte de investiții, eficiență economică.*

Introducere. În metoda de calculare şi aplicare a criteriilor de eficiență a proiectelor de investiții, trebuie de subliniat următorii indicatori de efect social: creşterea ocupării forței de muncă a populației de vârstă lucrătoare; creşterea disponibilității de locuințe cu condiții îmbunătățite; ameliorarea mediului; îmbunătățirea disponibilității şi calității serviciilor publice în domeniul transportului, sănătății, educației, culturii fizice şi sportului, culturii, locuințelor şi serviciilor comunale. Astfel, pentru a realiza efectul social, proiectul de investiții trebuie să ajute la abordarea unui număr de obiective sociale.

Textul de bază. În evaluarea efectului social al proiectului de investiție trebui să fie distinse tipurile directe şi indirecte. Cu referire la direct, se are în vedere efectul, care este direct legat de implementarea proiectului de investiții – construirea (reorganizarea, modernizarea) de obiecte proiectate şi funcționarea lor ulterioară. Efectul indirect este rezultatul veniturilor, investițiilor suplimentare, dezvoltarea producției, inițiate pentru realizarea proiectului. Ca urmare, investind direct în proiect, se induce creşterea suplimentară a investițiilor în sectoarele economiei din regiunea de implementare a proiectului şi în republică ca un întreg. Efectele sociale indirecte ale proiectului sunt în continuă creştere. Deci, datorită investițiilor suplimentare, profitul este reinvestit din nou; creşterea veniturilor populației înseamnă o creştere a nivelului de cerere internă, care devine un factor elementar în dezvoltarea economică, crearea locurilor de muncă, creşterea impozitului veniturilor [1, p. 57].

Efectele sociale pot fi atât universale în orice proiect de investiții, cât şi specifice, în anumite tipuri de proiecte şi caracteristici ale regiunilor, pe teritoriul cărora se realizează proiectul. În plus, efectele sociale pot fi atât pozitive, cât şi negative.

Să luăm în considerare mecanismul efectelor sociale pozitive.

Crearea locurilor de muncă (reorganizarea). Noile locuri de muncă apar pe obiectele proiectate, cât şi în construcții în perioada de construcție şi instalare a lucrărilor. Proiectul declanşează crearea unui număr semnificativ de locuri de

PRINCIPLES OF ASSESSING THE SOCIAL EFFECTS BY IMPLEMENTING INVESTMENT PROJECTS

Denis SIMOV, PhD Student, ULIM
Natalia BURLACU, PhD, Professor, ULIM

Financial instruments are efficient – in terms of resource – mobilization of cohesion policy resources to achieve the objectives of the strategy. Rules of forming the investment strategy, particularly in State structures, by using the budget funds of the Republic of Moldova, must include as one of the criteria for project selection, the achieve of a positive social effect associated with its implementation.

Key words: *the social effects, investments, investment projects, economic efficiency.*

JEL Classification: F21, G31, H43, H54

Introduction. In the method of calculating and applying the criteria of efficiency of investment projects, there must be emphasised the following indicators of social effect: increasing the employment rate of working-age population; increasing the availability of improved housing conditions; improving the environment; improving the availability and quality of public services in the field of transport, health, education, physical culture and sports, culture, housing and communal services. In such a manner, to achieve the social effect, the investment project should contribute to address a number of social objectives.

Basic content. In assessing the social effect, the investment projects should be distinguished between direct and indirect effects. Directly, we can mention the effect that is directly related to the implementation of the investment project – construction (reorganisation, modernization) of designed objects and their subsequent operation. Indirect effect is the result of revenue, additional investments and production development, initiated by the project. As a result, investments made directly in project, induce additional growth investments in various sectors of the economy in the region of project implementation and for the republic as a whole. Indirect social effects for project implementation are done constantly by increasing. So, thanks to the additional investment, the profit is reinvested once again; growth of incomes of the population means an increase in the level of domestic demand, which becomes an incremental factor in economic development, work place creation, increased tax revenues [1, p. 57].

Social effects can be both universal emerging in any investment project, and specific, owing to certain types of projects and the characteristics of the regions in which a project is implemented. In addition, the social effects can be both positive and negative.

Consider the mechanism of occurrence of various positive social effects.

Creation (reorganisation) of workplaces. New workplaces appear on designed objects, as well as in the

muncă în sectoarele corespunzătoare, în funcție de natura proiectului (de exemplu, în industria de construcții, mecanică, transport, infrastructuri industriale şi neindustriale în teritoriile proiectelor). Implementarea unui proiect specific, sub formă de profit, reinvestit în economie, creează efect multiplicator, construcția şi exploatarea instalațiilor inițiază, pe termen lung, crearea de noi locuri de muncă şi reconstrucția celor existente în diverse sectoare ale economiei.

Efectul pozitiv de creare a locurilor de muncă este exprimat, în primul rând, în extinderea ocupării forței de muncă şi reducerea şomajului. Efectul de reorganizare a locurilor de muncă se găseşte în îmbunătățirea condițiilor de muncă şi, în consecință, în îmbunătățirea sănătății, reducerea ratei de îmbolnăvire şi a numărului de cazuri de boli profesionale, de traume la locul de muncă, în micşorarea ratei de dezabilitate a populației, a mortalității premature, care poate fi prevenită, în creşterea speranței de viață.

Creşterea nivelului de trai al populației. Creşterea veniturilor populației şi creşterea cererii sunt rezultatul remunerării forței de muncă la locurile de muncă, create (reorganizate) pe obiectele proiectate (efect direct), şi al dezvoltării producției, inițiate de proiect (efect indirect).

Veniturile fiscale din realizarea proiectului, pe termen lung, şi veniturile fiscale din dezvoltarea producției ca rezultat al reinvestirii profiturilor. Veniturile fiscale suplimentare oferă posibilitatea de a majora finanțările publice pentru educație, sănătate, cultură, politică socială, inclusiv beneficiile din partea statului şi plățile compensatorii oamenilor la nivelurile local, regional şi național. Astfel, cresc salariile angajaților din sectorul bugetar, se creează noi locuri de muncă în sfera socială, ceea ce se reflectă asupra nivelului şi calității vieții populației: îmbunătățirea situației pieței de muncă şi creşterea veniturilor din muncă şi transferurilor sociale, creşte disponibilitatea şi calitatea serviciilor sociale.

Furnizarea de bunuri publice (servicii), produse direct în cadrul proiectului (dacă este), ramurile industriale aferente, precum şi dezvoltarea ulterioară a producției.

Îmbunătățirea situației mediului înconjurător, ca rezultat al modernizării producției, introducerea de tehnologii de mediu. În consecință, se îmbunătățeşte calitatea mediului de viață [2, p. 93].

Îmbunătățirea stării de sănătate a populației, îmbunătățirea situației demografice (ca urmare a reducerii mortalității premature, şi cea care poate fi evitată, îmbunătățirii fertilității, speranței de viață). Aceste efecte pe termen lung sunt rezultatul integrat al îmbunătățirii condițiilor de muncă şi mediului, a standardelor de viață, infrastructurii sociale, al inovării în sistemul de sănătate.

Îmbunătățirea nivelului de educație şi calificare al forței de muncă, reducerea utilizării forței de muncă necalificate (în cazul în care producerea construită (reorganizată) prezintă cererea pentru abilități în muncă). Acest efect este evident mai ales în implementarea proiectelor care vizează crearea (dezvoltarea) de elemente ale sistemului național de inovare. Creşterea cerințelor față de calificarea profesională a muncitorilor constituie stimulul pentru dezvoltarea educației vocaționale.

Optimizarea fluxurilor migrației. În unele cazuri este

construction during the period of construction and installation works. The project triggers the creation of a significant number of workplaces in related sectors, depending on the nature of the project (for example, in the construction industry, mechanical engineering, transport, industrial and non-industrial infrastructures in the territories of project implementation). The effect of implementation of a specific project, in the form of profit, reinvested into economy causes multiplier effect, the construction and operation of facilities, in the long term, creation of new and reorganisation of existing workplaces in various sectors of the economy.

The positive effect of creating workplaces is expressed primarily in expanding employment, reducing unemployment. Effect of creating workplaces in shown by improving working conditions and consequently improving the health, reducing sick rate and occupational illness, workplace injuries, rate of population disability, premature and preventable mortality, increasing life expectancy.

Increasing the standard living of the population. Growth of incomes of the population and increased demand are the results of remuneration of employed persons in workplaces, created (reorganised) on the designed objects (direct effect) and production development, initiated by the project (indirect effect).

Tax revenues from project implementation, in long term and tax revenue from the production development as a result of reinvestment of profits. Additional tax revenues allow to increase public funding for education, health, culture, social policy, including state benefits and compensation payments to people at the local, regional and national levels. In this manner, are increased the wages of employees in budgetary sector, are created new workplaces in the social sphere, that are reflected in the standard and quality of life of the population: is improved the labour market situation and is increased the income from employment and social transfers, is increased the availability and quality of social services.

Provision of public goods (services) produced directly within the framework of the project (if any), the associated industries, as well as the further development of production.

Improving the environmental situation due to modernization of the production, introduction of environmental technologies. Whereby is improved the quality of the living environment [2, p. 93].

Improving the health of the population, improving the demographic situation (as a result of reduction of premature and avoidable mortality, improving the fertility, life expectancy). These long-term effects- the total result of improving the working conditions and the environment, living standards, social infrastructure, innovation in the health system.

Increasing the education and qualification level of the labour force; reducing the use of unskilled labour (in case the designed (reorganised) production presents the demand for labour skills). This effect is particularly evident in the implementation of projects aimed at the creation (development) of elements of the national innovation

necesar de a atrage oameni din alte regiuni pentru a satisface nevoile proiectului de investiţii în forţa de muncă. Crearea de locuri de muncă şi creşterea standardelor de viaţă în regiune fie stimulează fluxurile migratoare suplimentare, inclusiv din regiunile cu un aport ridicat de forţă de muncă, fie împiedică fluxul de migrare (în funcţie de situaţia migraţiei din regiune).

Reducerea tensiunii sociale în societate, promovarea stabilităţii sociale şi asistenţei sociale pentru reformarea instituţională.

După cum s-a menţionat deja, efectul social poate fi atât pozitiv, cât şi negativ. Dintre posibilele impacturi sociale negative ale implementării proiectelor de investiţii pot fi evidenţiate următoarele:

- reducerea locurilor de muncă ca urmare a modernizării producţiei existente;
- ruinarea industriilor concurente şi, ca rezultat, eliberarea forţei de muncă, excluderea de pe piaţă a bunurilor şi serviciilor ieftine;
- apariţia deficitului local de forţă de muncă ca rezultat al fluxului acesteia din regiunile învecinate, precum şi cu companiile din regiunea dată la obiectele proiectate;
- agravarea situaţiei mediului;
- apariţia unor tensiuni sociale, conflicte sociale ca rezultat al următorilor factori: creşterea densităţii, fluxurile migratoare de oameni în regiunile dens populate (o situaţie similară ar putea apărea în regiunile slab populate dacă afluxul nu este însoţit de dezvoltarea suficientă a sferei sociale şi măreşte sarcina pe locaţiile social existente); apariţia locurilor de muncă moderne bine plătite în regiunile deprimate şi în regiunile cu nivel de trai scăzut, care nu sunt însoţite de o creştere a profitului social al cheltuielilor şi de investiţiile în economia locală, ar putea duce la o segmentare strânsă a pieţei muncii şi creşterea tensiunii sociale.

Efectele sociale. Unele din manifestările efectelor sociale pot fi apreciate cu exactitate, în alte cazuri pot exista numai evaluări calitative şi opiniile experţilor.

În evaluarea efectului social ar trebui să fie luate în considerare manifestările macroeconomice şi regionale, având în vedere că efectul social realizat la nivel regional este o parte integrantă a efectului macroeconomic. Domeniul de aplicare a efectului social regional nu este numai absolut, ci şi un indicator relativ care caracterizează impactul proiectului de investiţii privind dezvoltarea socio-economică a regiunilor. Astfel, amploarea efectului social este determinată în mare măsură de situaţia socio-economică în regiune. Astfel, efectul de introducere a noilor locuri de muncă depinde de procentul lor deja existent în regiunea de ocuparea a forţei de muncă şi de situaţia pieţei muncii la nivel regional.

Evaluarea efectului social trebuie să includă următorii paşi:

Etapa I. Definirea efectelor de corelaţie, care vor apărea la macronivel şi la nivel regional, identificarea regiunilor celor mai grav afectate de proiect.

În majoritatea cazurilor, proiectul de investiţii se realizează pe teritoriul unui sau mai multor regiuni, respectiv, efectul direct de creare de locuri de muncă şi salarizare, veniturile fiscale sunt în primul rând la nivel

system. Increasing the professional qualification requirements for workers is the stimulus for the development of vocational education.

Optimization of migration flows. In some cases it is necessary to attract people from other regions to meet the needs of the investment project in the labour force. Creation of workplaces and increase of living standards in the region either stimulates the extra migratory flows, including from labour-abundant regions, either impede migration outflows (depending on the situation in the region, migration status).

Reducing the social tension in society, promoting social stability and social support for institutional reform.

As already was mentioned, the social effect can be both positive and negative. Among the possible negative social impact of the implementation of investment projects, can be emphasised the following:

- reduction of workplaces due to the modernization of the existing production;
- the ruin of competing industries and, as a consequence, the release of labour market, exclusion from market of cheap goods and services;
- the emergence of local labour shortages resulting from its outflow from neighbouring regions, as well as with companies in the region to project assets;
- worsening of environmental situation;
- emergence of social tensions, social conflicts due to the following factors: the increase in density, the migratory flows of people in densely populated areas (a similar situation could arise in sparsely populated regions, if the influx is not accompanied by sufficient development of social sphere and increases the load on the existing social sites); the development of modern high-paying jobs in the depressed regions could lead to stiff segmentation of the labour market and to enhance social tensions.

Assessing social effects. Some of the manifestations of social effect can be accurately measured, in other cases; there may be only qualitative assessments and expert opinions.

In assessing the social effect should take into account the macroeconomic and regional manifestations, bearing in mind that the social effect achieved at the regional level, is an integral part of macroeconomic effect. The scope of regional social effect is not absolute, but relative indicators that characterize the impact of the investment project on the socio-economic development of the regions. Thus, the magnitude of the social effect is largely determined by the socio-economic situation in the region. Thus, the effect of introduction of new workplaces will depend on their percentage of the already existing in the region and the labour market situation at the regional.

The social effect assessment should include the following steps:

Step I. Definition of correlation effects that will occur at the macro- and at the regional level, identifying regions most severely affected by the project.

In most cases, the investment project is located in the territory of one or several regions, respectively, the direct effect of creating employment and payroll, tax revenue is primarily at the regional level, and indirect effects are

regional şi efectele indirecte sunt redistribuite la macronivel. Efectul de producţie în cadrul proiectului (infrastructura, elemente ale sistemului de inovare), în funcţie de domeniul de aplicare al proiectului, se observă, de asemenea, în regiune şi la macronivel.

De exemplu, la crearea în regiune a unei infrastructuri sociale de efect local, serviciile oferite de aceasta se vor manifesta la nivel regional în construcţia obiectelor de semnificaţie interregională sau naţională (universitate, spitale sau centre de consultanţă şi diagnosticare de subordonare republicană etc.) – la nivel macro. Efectul de construcţie a unei artere de trafic, care taie un teritoriu vast, se va reflecta şi nivel macro, precum şi în regiunile respective.

În cazul creării, să spunem, a unei lucrări farmacologice majore, efectul intrării produselor pe piaţa de consum va fi la nivel macro, iar efectul de noi locuri de muncă – predominant la nivel regional, efectul de venituri fiscale va fi distribuit în conformitate cu proporţia contribuţiilor la bugetele republicane şi locale.

Etapa II. Analiza stării iniţiale a pieţei muncii în sfera socială şi în regiunile respective şi prognoza tendinţelor de dezvoltare, fără a lua în considerare impactul proiectului de investiţii.

Astfel, după cum manifestarea efectului social regional depinde nu numai pe tipul proiectului, dar, de asemenea, şi de nivelul de dezvoltare socio-economică a regiunii, starea şi prognoza pieţei muncii şi sfera socială sunt punctul de plecare în evaluarea proiectului de investiţii [5, p. 87].

Pentru aceasta, se utilizează indicatorii bazaţi pe datele de raportare statistică de stat, care caracterizează:

- starea pieţei forţei de muncă (ocuparea forţei de muncă, nivelul total de şomaj; rata şomerilor, care caută locuri de muncă de 12 luni şi mai mult; nivelul de şomeri înregistraţi; angajarea involuntară cu jumătate de normă, ponderea lucrătorilor angajaţi cu jumătate de normă la iniţiativa administraţiei şi muncitorilor, cărora au fost acordate concedii din partea administraţiei în cursul anului, în ocuparea totală a forţei de muncă; procentajul de muncitori ce lucrează în condiţii ce nu corespund standardelor de sănătate);
- nivelul de trai al populaţiei (venitul mediu numerar, raportul dintre venitul mediu pe cap de locuitor şi costul de trai; cota şi numărul populaţiei cu venituri mai mici de minimum de subzistenţă; salariul mediu brut lunar);
- dezvoltarea sferei sociale (în comparaţie cu normativele sau mediile pe republică: indicatorii condiţiilor de viaţă ale populaţiei; aprovizionarea populaţiei cu instituţii medicale, de ambulatoriu şi policlinici, personal medical, instituţii de învăţământ, instituţii culturale, servicii de transport şi comunicaţii);
- situaţia demografică (reproducerea populaţiei: naşteri, decese, creşterea naturală, migraţia populaţiei; morbiditatea şi dezabilitatea; structura populaţiei pe sexe şi vârste; speranţa de viaţă);
- starea situaţiei ecologice din regiune;
- altele, specifice pentru anumite regiuni şi proiecte de investiţii (securitatea produselor, serviciilor efectuate pe producţiile proiectate etc.).

Etapa III. Efectuarea calculelor (în lipsa lor – categoriile

redistributed on a macro level. Effect of production under the project (infrastructure, elements of the innovation system), depending on the scope of the project can also be observed in the region, and at the macro level.

For example, if you create in the region the social infrastructure of local value, the effect of their services will occur at the regional level, in the construction of inter-regional or national significance (university, hospital, or consulting and diagnostic centre of republican subordination, etc.) – at macro-level. The effect of construction of a major traffic artery that cuts through a vast territory will reflect on the macro level, and in the respective regions.

In case of creating, let's say, of a major pharmacological production, the effect of product on the consumer market will be at the macro level, and the effect of new workplaces-mainly at the regional level, the effect of tax revenue flows in accordance with the proportion of contributions to the republican and local budgets.

Step II. Analysis of source of social sphere and labour market according to regions and forecast trends, their development without taking into account the impact of the investment project.

As the manifestation of regional social effect depends not only on the type of project, but also on the level of socio-economic development of the region, characteristic and forecast labour market conditions and social sphere is the starting point for evaluation of investment project [5, p. 87].

For this shall be used indicators based on data of state statistical reporting that characterize:

- the state of the labour market (employment level; total unemployment level; percentage of unemployed, job seekers for 12 months, and more; the level of registered unemployment; the percentage of workers in conditions that do not meet health standards);
- the standard of living of the population (average cash income; the ratio of the average per capita income and cost of living; the share and number of population with incomes below the subsistence minimum; the average monthly gross wage);
- development of social sphere (compared with the normative or average republican: indicators of living conditions of the population; availability of public hospital and outpatient ambulatory agencies, health, medical personnel, educational institutions, cultural institutions, services, transport and communications);
- demographic situation (reproduction of the population: births, deaths, natural increase of population, migration gain; morbidity and disability; the structure of population by sex and age; the life expectancy);
- the condition of ecological situation in the region;
- other, specific to particular regions and investment projects (security products (services), made on projected production, etc.).

Step III. Perform of calculations (in their absence-quality grades) according to the social effect, a correlation between the original and forward-looking regional indicators, and if the magnitude of the effect is significant – then with the average republican performance.

de calitate) în funcţie de efectul social, stabilirea corelaţiei între indicatorii regionali iniţiali şi estimativi, şi în cazul în care amploarea efectului este semnificativă şi cu performanţă republicană.

După divizarea manifestărilor macroeconomice şi regionale de efect social, precum şi analiza situaţiei social-economice şi a tendinţelor în regiunile cele mai grav afectate de impactul proiectului, se precede la evaluările cantitative şi calitative ale diferitor tipuri de efecte sociale.

Crearea (reorganizarea) locurilor de muncă. Efectul direct. Se indică numărul de locuri de muncă create, modernizate, reorganizate (precum şi numărul concediaţilor, ca rezultat al îmbunătăţirii) în cadrul proiectului de investiţii. Dacă aceste date nu sunt disponibile, numărul total al lucrătorilor necesari pentru construirea şi exploatarea obiectelor proiectate (numărul lucrătorilor reduşi) poate fi stabilit în baza normelor sectoriale existente, proiecte analoage, proiecte model, cu experienţă şi evaluări expert.

Efect indirect. Numărul de locuri de muncă, stabilit pentru implementarea proiectului, se calculează prin formula:

$$P = (i \times d)/C \quad (1)$$

Unde: P – numărul de locuri de muncă create (reorganizate); i – valoarea investiţiilor adiacente şi multiplicate; d – rata investiţiilor în crearea locurilor de muncă (conform estimărilor experţilor este de, aproximativ, 0,8); C – costul mediu de punere în funcţiune.

Extinderea angajării prin crearea de noi locuri de muncă se calculează ca raportul dintre numărul de angajaţi la noile locuri de muncă şi volumul total a forţei de muncă din regiune (proiectul pe scară largă în Republica Moldova).

Reducerea şomajului trebuie să fie evaluată de către un expert, ce rată din locurile de muncă create pot fi ocupate de şomeri cu calificare profesională şi compoziţia de vârstă şi sex a şomerilor care trăiesc în regiunea proiectului. Se determină apoi posibila reducere a numărului de şomeri şi rata şomajului.

Posibila lansare a forţei de muncă prin întreprinderile concurente ca rezultat al creşterii şomajului şi ruinării lor, de asemenea, se apreciază de către un expert ţinând cont de faptul, că unii dintre muncitorii eliberaţi pot fi folosiţi pe şantierele de construcţii.

Numărul de locuri de muncă reorganizate cu condiţii mai bune de lucru, indicate în proiect, sunt apreciate de către un expert.

Creşterea nivelului de trai al populaţiei. Efectul direct. Salariul mediu pe locurile de muncă (reorganizate), categoria de personal indicat în proiect sau de un expert, luând în considerare salariul mediu în industrie (regiune), precum şi natura proiectului [4, p. 67].

În continuare este determinat raportul dintre veniturile medii ale proiectului şi mediile corespunzătoare pentru industrie şi regiune, se calculează venitul anual total, raportul dintre veniturile de numerar la nivel regional (sau macro), se estimează o creştere a cererii efective a populaţiei. Venitul anual total de personal se calculează prin formula:

$$D = \Sigma S_i \times C_i \times 12 \quad (2)$$

unde: D – venitul anual total de personal; S_i – salariul mediu pentru categoria I-a de personal; C_i – numărul de

After the division of the macroeconomic and regional manifestations of social effect, as well as the analysis of the socio-economic situation and trends in regions most severely affected by the impact of the project, should proceed with the quantitative and qualitative evaluations of various types of social effect.

Creation (reorganisation) of workplaces. The direct effect. The number of created, modernized, reorganised workplaces (as well as the number of laid-off workers by improving) shall be indicated in the framework of the investment project. If such data are not available, the total number of workers required for the construction and operation of designed objects (the number of retrenched workers) may be determined on the basis of the existing sectoral regulations, projects-analogues, model projects, experienced and expert assessments.

Indirect effect. The number of workplaces initiated by the project shall be calculated by the formula:

$$P = (i \times d)/C \quad (1)$$

where: P – the number of created (reorganised) workplaces; i – the amount of adjacent and multiplication investments; d – the percentage of investment in workplace creation (according to expert estimates, is about 0.8); C – the average cost function.

Employment by creating new workplaces is calculated as the ratio of number of employed in new workplaces to total employment in the region (with the large scale project in the Republic of Moldova).

The reduction of unemployment should be evaluated by an expert, what proportion of workplaces created may be occupied by unemployed with professional qualification and age and sex composition of the unemployed living in the region of the project. It then determines the possible reduction in the number of unemployed persons and unemployment rate.

The possible release of the labour force with competing enterprises as a result of to their ruin and rising unemployment is also estimated by expert by taking into account the fact that some of the released workers can be employed on construction sites.

Number of reorganised workplaces with better working conditions is indicated in the project or by the expert.

Raising the standard of living of the population. The direct effect. The average salary on the (reorganised) workplaces, by category of personnel is indicated in the project either by expert by taking into account the median wage in the industry (the region), and the nature of the project [4, p. 67].

Next is determined the ratio between the average earnings of the project and the corresponding averages for the branch and the region, is calculated the total annual income of the personnel, its correlation with cash incomes at the regional (or macro) level, is estimated the increase in effective demand of population. Total annual income of personnel is calculated by the formula:

$$D = \Sigma S_i \times C_i \times 12 \quad (2)$$

where: D – total annual income of the personnel; S_i – the average salary of the 1st category of the personnel; C_i – the number of personnel of the 1st category.

Indirect effect. Growth of incomes of the population

personal de categoria I-a.

Efect indirect. Creşterea veniturilor populației angajate la locurile de muncă, ce vor fi create prin reinvestirea profiturilor, este estimată în baza salariului mediu la nivel republican.

Experții estimează cota de deduceri fiscale de la bugetele de toate nivelurile, care pot fi trimise pentru a finanța cheltuielile sociale, inclusiv educație, sănătate, cultură, politică socială, inclusiv beneficiile din partea statului şi plățile compensatorii pentru cei de la nivel local şi național.

Mai departe, se estimează creşterea veniturilor totale din muncă (la întreprinderile proiectate, cele generate de reinvestirea profiturilor, create ca rezultat al creşterii finanțării bugetare a serviciilor sociale) şi transferurile sociale. Expertul apreciază posibilele reduceri în masă şi profunzimea sărăciei.

Veniturile fiscale la realizarea proiectului de investiții. Suma este calculată în baza parametrilor de producție conform legislației fiscale. Veniturile fiscale din dezvoltarea producției, ca rezultat al reinvestirii profiturilor, se estimează de către un expert.

Pentru a determina efectul de furnizare a produselor (serviciilor), ce sunt produse direct în cadrul proiectului, sunt folosite evaluările calitative, dacă este posibil, şi indicatorii cantitativi.

Îmbunătățirea (agravarea) situației mediului înconjurător este evaluată pe indicatori relevanți, în funcție de tipul proiectului.

Îmbunătățirea stării sănătății a populației, îmbunătățirea situației demografice. În unele cazuri, pot fi obținute din evaluare cantitativă. De exemplu, reducerea accidentelor profesionale şi a traumelor de producere, ca rezultat al îmbunătățirii condițiilor de muncă, este evaluată în baza proiectelor analoage şi a datelor despre boli şi leziuni la fabrică în perioada de bază (înainte de reorganizare).

Reducerea morbidității datorită îmbunătățirii calității mediului (reducerea/oprirea aruncării apelor reziduale contaminate, emisiile de poluanți atmosferici, deşeuri toxice, nivelul crescut de reciclare a acestora) se evaluează prin compararea datelor privind prevalența oamenilor din această regiune şi în zonele cu situație ecologică bună. Trebuie de luat în considerare, că îmbunătățirea sănătății va urma după o perioadă mai îndelungată, deoarece populația, timp de o lungă perioadă, a fost sub influența factorilor de mediu nefavorabili (teritoriul poluat, de asemenea, poate persista o perioadă de timp lungă, chiar şi după încetarea emisiilor nocive).

Influența factorilor demografici, cum ar fi îmbunătățirea nivelului de trai, dezvoltarea infrastructurii sociale, poate fi evaluată numai calitativ.

Creşterea, educația şi calificarea forței de muncă şi a publicului larg. Efectul direct. Acesta este determinat de numărul de locuri de muncă pentru lucrători calificați şi specialişti de calificare superioară şi secundară. Dacă este vorba despre reorganizarea locurilor de muncă, prin urmare, se determină numărul de locuri de muncă pentru care cresc cerințele față de calificările angajaților cu privire la linia de bază.

Efect indirect. Efectul indirect total se manifestă prin

employed in workplaces that will be created by the reinvestment of profits is estimated on the basis of the average republican level of salary.

By expertise is estimated the share of tax deductions by the budgets of all levels, which can be sent to finance social spending, including education, health, culture, social policy, including state benefits and compensation payments to people at the local and national levels.

Then, is estimated the total growth in incomes from employment (on the designed enterprises generated by reinvestment of profits, on the budget by increasing the funding of social services work) and social transfers. By expertise is estimated the possible reduction scale and depth of poverty.

Tax revenue from the realization of the project investment. The amount is calculated on the basis of projected production parameters in accordance with tax legislation. Tax revenue from the development of production due to the reinvestment of profits is estimated by expertise.

To determine the effect of providing goods (services) produced directly within the framework of the project, are used qualitative assessments, and if possible – the quantitative indicators.

Improving (worsening) the environmental situation is assessed on relevant indicators, depending on the project type.

Improving the health of the population, improving the demographic situation. In some cases, may be obtained from the quantitative evaluation. For example, the reduction of cases of occupational illness and injuries as a result of the improvement of working conditions is evaluated based on the projects-analogues and data about illnesses and injuries at the plant in the base period (before reorganisation).

Reduction of morbidity due to improvement of the environment (reducing/stopping the dumping of contaminated waste water, the emission of atmospheric pollutants, toxic waste, increased recycling) is evaluated by comparing data on the prevalence of people of this region and in areas with good ecological situation. It should be borne in mind that improving health may follow with a time lag, because the population for a long period was under the influence of adverse environmental factors (polluted territory also can persist for a long time, even after the termination of harmful emissions).

Influence on demographic factors such as improving standards of living, development of social infrastructure, can be assessed only qualitatively.

Raising the education and qualification of the workforce and the people in general. The direct effect. It is determined by the number of workplaces for qualified workers and specialists of higher and secondary qualifications. In respect to reorganisation of workplaces, then is determined by the number of workplaces to increase the qualifications of employees relative to the baseline.

Indirect effect. The total indirect effect is through the reinvestment of profits in the development of high-tech

reinvestirea profiturilor în dezvoltarea industriilor de înaltă tehnologie, împreună cu cererea pentru munci de înaltă calificare; dezvoltarea sistemului de formare şi instruire din interiorul firmei; dezvoltarea sferei învăţământului cu venituri suplimentare fiscale primite la buget; creşterea disponibilităţii serviciilor educaţionale ca rezultat al creşterii nivelului de trai al populaţiei (se reduce necesitatea lucrativă pentru lucrătorii nefuncţionali din familie şi posibilitatea de a continua studiile, disponibilitatea crescută a serviciilor educaţionale plătite, există posibilitatea de a merge la şcoală în alt oraş).

Optimizarea fluxurilor de migraţie. Necesitatea de a implica personalul din alte regiuni este egală cu diferenţa dintre necesitatea totală a forţei de muncă din proiect şi numărul de locuri de muncă pentru a fi completate de către personalul local. Astfel, primul pas este de a evalua personalul în detrimentul populaţiei locale. Această evaluare se bazează pe calificarea profesională şi compoziţia demografică a şomerilor şi populaţiei inactivă, disponibilitatea de unităţi profesionale în corespundere cu specializările din regiune, existenţa în regiune a altor întreprinderi de profil similar, crearea oportunităţilor pentru realocarea intrasectorală a muncii. Trebuie de luat în calcul faptul, că o parte din locurile de muncă create (mai ales pentru lucrătorii tineri, personalul de întreţinere şi lucrătorii instalaţiilor auxiliare) pot fi completate prin realocarea intersectoriale în domeniul muncii.

Fluxul suplimentar de migraţie a populaţiei (inclusiv regiunile cu surplus de muncă), ca rezultat al dezvoltării producţiei şi îmbunătăţirii nivelului de trai, stabilit pentru implementarea proiectului, fie reducerea migraţiei, este evaluată de experţii. Acesta ar trebui să evalueze, de asemenea, manifestările negative posibile ale acestui efect, atunci când în loc de optimizarea fluxurilor are loc creşterea tendinţelor negative (exodul din oraşele mici şi din localităţile rurale în oraşele mari). La nivel regional, promovarea excesivă intrasectorală şi realocarea intersectorială a muncii poate duce la deficitul forţelor de muncă în alte companii din regiune [3, p. 27].

Reducea tensiunii sociale în societate, asigurarea stabilităţii sociale.

Îmbunătăţirea climatului social, ca rezultat al factorilor ce sporesc calitatea vieţii populaţiei, precum şi focarele potenţiale de tensiune socială sunt evaluate la nivel calitativ.

Etapa IV. Comparaţia efectelor pozitive şi negative la nivel macro- şi regional, eliminarea evaluării integrante a impactului social, eficienţa socială a proiectului de investiţii.

În unele cazuri, poate fi realizată o comparaţie directă a indicatorilor omogeni: crearea locurilor de muncă şi reducerea celor existente, reducerea aruncării deşeurilor de un tip şi altul, şi aşa mai departe. Dar în cea mai mare parte este vorba despre caracteristicile eterogene, de exemplu, pierderea locurilor de muncă, combinate cu salarii mai mari pentru restul. Prin urmare, ar fi util de a oferi o formă formalizată procesului de evaluare a efectelor acesteia:

- orice tip de efect este evaluat în conformitate cu trei criterii: direcţia de acţiune (pozitiv-negativ), gradul de severitate a efectului (redus, moderat, înalt) şi domeniul de aplicare;

industries, coupled with the demand for skilled labour; the development of in-house training and further training systems; development of educational sphere by means of additional tax revenue; increasing the availability of educational services due to growth in living standards (reducing the need for gainful employment for non-operating workers in the family and the opportunity to continue their studies, the increased availability of paid educational services, there is the opportunity to go to school in another town).

Optimization of migration flows. The need to involve the personnel from other regions is equal to the difference between the total need for labour on the project and the number of workplaces to be filled by local personnel. Thus, the first step is to evaluate the personnel by means of the local population. This assessment is based on professional qualification and the demographic composition of the unemployed and the economically inactive population, the availability of vocational establishments according to the specialties in the region, existence in the region of other enterprises of similar profile, creating opportunities for intrasectoral reallocation of labour. Account must be taken that part of workplaces created (mostly for younger workers, maintenance staff and workers of auxiliary facilities) can be filled through intersectoral reallocation of labour.

Additional migration inflow of population (including labour-surplus regions) as a result of the development of production and improve the living standards of the project, initiated by either reducing the migratory movement, is evaluated by experts. It should also assess the possible negative manifestations of this effect, when instead of optimizing flows, happens the increasing of negative trends (exodus from small towns and rural settlements in large cities). At the regional level, excessive promotion of intrasectoral and intersectoral reallocation of labour can lead to labour deficit in other companies in the region [3, p. 27].

Reducing social tension in society, ensuring the social stability.

Improving the social climate due to factors that increase the quality of life of the population, as well as potential centres of social tension is evaluated on the quality level.

Step IV. Comparison of positive and negative effects at the macro-regional level, removing the integral assessment of social impact, the social efficiency of the investment project.

In some cases can be direct comparison of homogeneous indicators: workplace creation and reduction of emission reduction waste of one kind and another, and so on. But mostly it is about heterogeneous characteristics, for example, job losses, combined with higher wages for the remaining. Therefore, the process of assessing the effects of it would be useful to provide a formalized form:

- every type of effect is evaluated on three criteria: the direction of action (positive-negative), the degree of severity of impact (low, moderate, high) and scope of coverage;

- introduceţi scoruri de scară, de exemplu, un efect slab, care acoperă o mică parte a populaţiei, estimat la 1 punct, efect substanţial, acoperind majoritatea populaţiei – 5 puncte (cu punctul corespunzător);
- adăugaţi estimări pentru diferite tipuri de efect şi arătaţi un scor cumulativ al efectelor sociale.

În situaţiile în care nu pot fi aplicate metode formale, pentru a compara diferite tipuri de efect, trebuie să utilizaţi evaluări calitative.

Etapa V. Eficienţa economică şi socială a proiectului de investiţii, dezvoltarea măsurilor pentru a compensa efectele sociale negative [6, p. 129].

Concluzii. Trebuie considerat faptul, că efectul social, la rândul său, contribuie la îmbunătăţirea eficienţei economice a proiectului de investiţii. Deci, veniturile crescute duc la o creştere a cererii efective, care încurajează dezvoltarea producţiei; reducerea sărăciei oferă economii pe transferuri sociale; ameliorarea sănătăţii publice oferă economii pe beneficiile pentru incapacitatea temporară la locul de muncă, pensii de invaliditate.

La nivel macro, dezvoltarea potenţialului uman, ca urmare a efectelor pozitive de investiţii, este unul dintre factorii de creştere economică şi competitivitate a economiei.

- enter the scale scores, for example, a weak effect, covering a small part of the population, estimated at 1 point, a substantial effect, covering the majority of the population – In 5 points (with appropriate);
- add up estimates for different kinds of effect and shows a cumulative score of social effect.

In situations where formal methods cannot be applied to compare different types of effect, should be used qualitative assessments.

Step V. Mapping social and economic efficiency of the investment project, development of measures to offset the negative social effects [6, p. 129].

Conclusions. It should be borne in mind that the created social effect, in turn, contributes to the improvement of the economic efficiency of the investment project. So, increased income leads to an increase in effective demand that encourages the development of production; poverty reduction provides savings on social transfers; improving public health provides savings on benefits for temporary inability to work, disability pensions.

At the macro level, development of human potential, due to the positive effects of investments, is one of the factors of economic growth and the competitiveness of the economy.

Referinţe bibliografice/ References:

1. BERMAN, K., KNIGHT, J., CASE, J. *Inteligenţa financiară. Ghidul managerului pentru înţelegerea adevăratei semnificaţii a cifrelor*. Bucureşti: Curtea Veche, 2011. 272 p. ISBN 978-606-588-246-1.
2. BREZEANU, P. *Finanţe corporative*. Vol. II. Bucureşti: C.H. Beck, 2009. 656 p. ISBN 973-115-348-3.
3. GRAHAM, B. *Investitorul inteligent*: carte de sfaturi practice. Bucureşti: C.H. Beck, 2010. 656 p. ISBN 978-973-115-741-2.
4. HUENG, P. Process performance measurement system: a tool to support process-based organizations. In: Total Quality Management. 2000, vol. 11, no. 1, pp. 67-85.
5. NICOLESCU, O., VERBONCU, I. *Metodologii manageriale*. Bucureşti: Ed. Universitară, 2008. 383 p. ISBN 978-973-749-481-8.
6. KIYOSAKI, R.T., LECHTER, S.L. *Ghid de investiţii - Cum să investeşti ca un om bogat*. Bucureşti: Ed. Curtea Veche, 2007. 480 p. ISBN 978-9736694639.

Recomandat spre publicare: 11.10.2013

CONSIDERAŢII PRIVIND EVOLUŢIA SECTORULUI SERVICIILOR LA NIVEL INTERNAŢIONAL

Vasile ZETIA, drd., ASEM

Industria mondială de servicii de consultanţă, în prezent, este o industrie ciclică şi, de fapt, se află într-o dependenţă directă de tendinţele economice mondiale. Creşterea economică condiţionează o creştere a bugetelor pentru consulting ale agenţilor economici şi, din potrivă, recesiunea determină companiile, la nivel global, să cheltuiască mai puţin pentru consultanţă. Companiile mari specializate şi experienţa solidă în anumite sectoare se implică, din ce în ce mai mult, în activitatea de consultanţă în detrimentul companiilor de consultantă pure.

Cuvinte cheie: *servicii de consultanţă, industria de consultanţă, tendinţe de globalizare în consultanţă.*

Introducere. Practica de acordare a serviciilor de consultanţă a apărut în anii 1880. La acel moment, Frank Gilbreth coordona studii de îmbunătăţire a tehnicilor de clădire a pereţilor din cărămidă. Aproximativ în aceeaşi perioadă, Frank Taylor presta servicii de îmbunătăţire a utilizării timpului de muncă în cadrul companiilor producătoare de fontă şi oţel. În anul 1886, Arthur D. Little a fondat prima companie de consultanţă, care în prezent este una din cele mai mari din lume. Little a fost primul care a încercat transferul ideilor promovate de ştiinţă în business [1].

Prin anii 20 ai secolului XX, Charles Bedaux a introdus conceptul de calitate în corelaţie cu timpul de lucru şi viteza de producţie. Activităţile promovate de Bedaux au permis clienţilor săi să beneficieze de îmbunătăţirea productivităţii şi calităţii produselor.

În anii ’50-60 ai secolului XX, firmele mici de consultanţă au început a se extinde, devenind corporaţii mari. În 1963 a fost fondată Boston Consulting Group, cu scopul de a oferi avantaje strategice clienţilor săi.

Dacă în 1990 veniturile din consultanţă în SUA au atins 29 miliarde USD, apoi către 2013 aceste venituri au depăşit 170 miliarde USD. La scară mondială, consultanţa este un sector cu vânzări de peste 400 miliarde USD. Consultanţa în domeniul tehnologiilor informaţionale deţine circa 60% din venitul total din consultanţă.

Conţinutul de bază. Industria mondială de servicii de consultanţă, în prezent, este o industrie ciclică şi, de fapt, se află într-o dependenţă directă de tendinţele economice mondiale. Creşterea economică condiţionează o creştere a bugetelor pentru consulting ale agenţilor economici şi, din potrivă, recesiunea determină companiile, la nivel global, să cheltuie mai puţin pentru consultanţă. După aproape o decadă cu creşteri anuale de circa 7-10%, industria serviciilor de consultanţă a intrat în recesiune în anii 2008-2009 din cauza crizei economice mondiale şi a înrăutăţirii climatului de business. Companiile de consultanţă, solidar şi indiferent de dimensiunea lor, au raportat reduceri ale veniturilor de 5-10%, în paralel cu reduceri

CONSIDERATIONS REGARDING THE INTERNATIONAL DEVELOPMENT OF THE SERVICES SECTOR

Vasile ZETIA, PhD Student, ASEM

The global consultancy industry is at the moment a cyclical industry, and in fact there is a direct dependence with global economic trends. Economic growth stimulates an increase in budgets for consulting economic agents, and on the other hand the recession makes global scale companies spend less for consulting. Large specialized companies and the solid experience in specific sectors are engaging increasingly longer in business consulting on the expense of pure consulting companies.

Key words: *consulting services, consultancy industry, globalization trends in consultancy*

JEL classification: M 0, M16, M21, M51

Introduction. The practice of providing consulting services emerged in the 1880s. At that time Frank Gilbreth conducted studies to improve the techniques of building brick walls. Around the same time, Frank Taylor provided services to improve the use of working time for iron and steel producing companies. In 1886, Arthur D. Little founded the first consulting company that is now one of the largest in the world. Little was the first whom tried the transfer of ideas promoted by science in business [1].

In the twenties of the 20th century, Charles Bedaux introduced the concept of quality in correlation with the working and production speed. Activities promoted by Bedaux allowed customers to benefit from improved productivity and product quality.

In the 50s-60s of the 20th century, small consulting businesses began to expand and became large corporations. In 1963 the Boston Consulting Group was founded with the goal of providing strategic advantages to its clients.

If in 1990 consulting revenues in the U.S. reached 29 billion USD, by 2013 these revenues exceeded 170 billion USD. The global consultancy sector is worth over 400 billion USD in sales. Consulting in the field of information technologies holds about 60% of the total income from consulting.

The basical content. The global consultancy industry is at the moment a cyclical industry. And in fact there is a direct dependence with global economic trends. Economic growth stimulates an increase in budgets for consulting economic agents, and on the other hand the recession makes global scale companies spend less for consulting. After nearly a decade with annual increases of about 7-10%, the industry of consulting services went into recession in 2008-2009 due to the global economic crisis and the worsening of the business climate. Consulting companies, regardless of their size reported a reduction in revenues from 5 to 10% along with significant staff cuts.

importante de personal.

Însă, începând cu anul 2010, industria de consultanță și-a revenit. Conform estimărilor companiei internaționale de cercetare Plunkett Research, profiturile companiilor de consultanță, în ultimii ani, au crescut dramatic sub influența creșterii cererii de outsourcing în țările cu economie emergentă. Corporațiile internaționale folosesc în continuare consultanța pentru a reduce costurile și pentru a transfera operațiunile din țările cu economie dezvoltată și remunerare înaltă a personalului în țările cu economie emergentă și nivel mai redus de remunerare a muncii.

Compania de consultanță internațională Plunkett Research clasifică industria de consultanță în următoarele servicii:

- Resurse umane (HR);
- Sisteme informaționale (IT);
- Management operațional (TQM, certificarea produselor etc.);
- Consultanță generală în business.

Astfel, această industrie, după ce a depășit 300 miliarde USD în 2007 [2], conform estimărilor Plunkett's Consulting Industry Almanac 2007, a atins în 2013 cifra de 415 miliarde USD, crescând cu o rată medie anuală de 5,8% [3]. În ultimii trei ani, creșterea industriei a depășit constant 6% anual, adică peste media creșterii din ultimii ani.

But since 2010, the consulting industry has recovered. According to estimates conducted by the international research company Plunkett Research, consulting company profits have increased dramatically in recent years under the influence of the rising demand for outsourcing in emerging economies. International corporations continue to use consultants to reduce costs and to transfer operations from countries with developed economies and high remuneration of staff to countries with emerging economies and lower levels of remuneration.

The international consulting company Plunkett Research categorizes the consulting industry in the following services:

- Human Resources (HR);
- Information systems (IT);
- Operational Management (TQM, product certification, etc.);
- General assistance in business.

Thus, this industry exceeded USD 300 billion in 2007 [2], according to estimates by Plunkett's Consulting Industry Almanac 2007, reached USD 415 billion in 2013 increasing by an average annual rate of 5,8% [3]. In the last three years, the industry consistently exceeded a 6% annual growth, meaning above average growth in recent years.

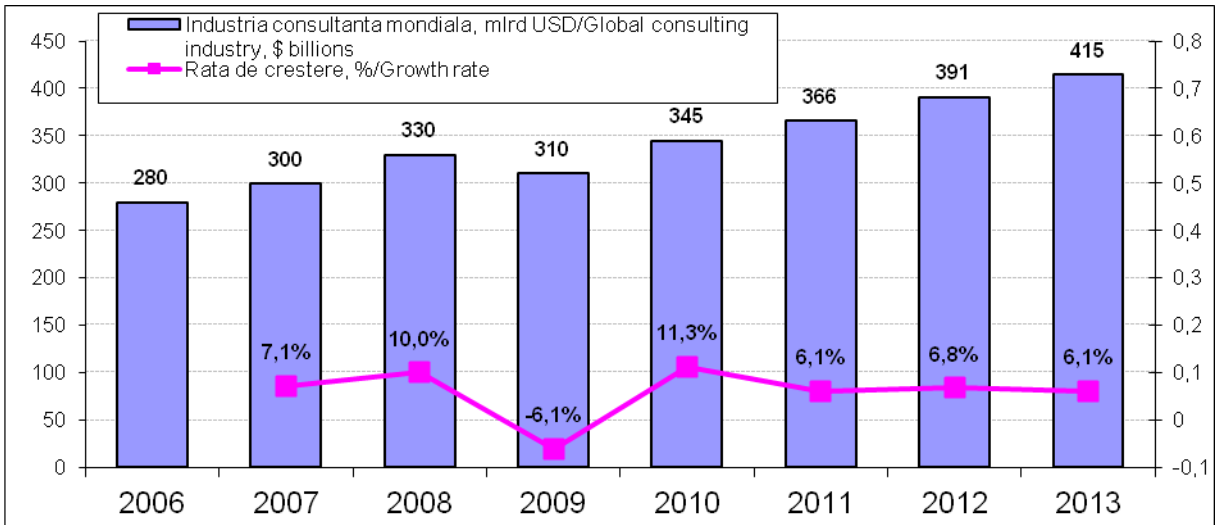

Fig. 1. Dinamica veniturilor industriei mondiale de consultanță/
Fig. 1. The dynamics of the revenues in the global consulting industry

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza datelor companiei Plunkett Research, http://plunkettresearch.com/consulting-market-research/industry-and-business-data/statistics./Prepared by the author based on the data provided by the company Plunkett Research, http://plunkettresearch.com/consulting-market-research/industry-and-business-data/statistics.

Pe termen mediu, creșterea industriei va continua să fi solidă și va fi determinată, în mare măsură, de:

1) Creșterea rapidă din segmentul ocrotirii sănătății și a bugetelor companiilor ce prestează servicii de sănătate. Cheltuielile mai mari cu ocrotirea sănătății, din cauza creșterii numărului populației, accesul mai mare la servicii calitative și tehnică de investigare performantă creează oportunități pentru companiile de consultanță în așa domenii ca necesitatea digitalizării tuturor registrelor medicale,

On average, the industry growth will continue to be solid and will be determined largely by:

1) The rapid growth of the health sector budgets and the companies providing health services. Spending on health care because of the growing population, greater access to quality services and efficient investigative technique creates opportunities for consulting companies in such areas, as the need for digitization of all medical records and initiating

precum şi iniţierea programelor de eficientizare a cheltuielilor medicale.

2) Creşterea eficienţei businessului prim prisma competitivităţii tot mai mare pe diferite pieţe. Astfel, serviciile de consultanţă în domeniul optimizării cheltuielilor şi logisticii de producţie şi aprovizionare, creşterea nivelului de utilizare a activelor, îmbunătăţirea calităţii produselor şi sistemelor de producţie, precum şi certificarea produselor şi serviciilor vor determina în continuare creşterea globală a industriei.

3) Reglementarea guvernamentală în privinţa diferitor domenii, cum ar fi: sisteme de management al calităţii, conformitatea produselor, certificarea proceselor etc., creează oportunităţi semnificative pentru companiile de consultanţă, care pot naviga rapid prin mediul economic existent şi pot facilita comunicarea dintre organele guvernamentale şi sectorul privat.

4) Consultanţa în domeniul extinderii pe pieţele emergente, implementarea sistemelor informaţionale complexe, precum şi în domeniul achiziţiilor şi fuziunilor vor fi, la fel, foarte solicitată în perioadele următoare.

5) Un domeniu relativ nou de consultanţă, care în ultimul timp ia amploare, ţine de optimizarea cheltuielilor de retribuire a muncii prin folosirea pe larg a subcontractării serviciilor din ţări cu nivel de salarizare mai mic.

6) La fel, există o creştere continuă a serviciilor de consulting ecologic, eficienţă energetică şi reducerea emisiilor de carbon. Acest domeniu este important, mai ales, prin prisma politicilor internaţionale, orientate spre creşterea înţelegerii problemelor de încălzire globală, topirea gheţarilor din Antarctica şi preţurile înalte la hidrocarburi.

Unul din cele mai dinamice segmente ale sectorului de consultanţă sunt tehnologiile informaţionale. Conform estimărilor U.S. Census Bureau, cele mai răspândite la moment domenii de consultanţă sunt:

1. Managementul strategic, cu venituri de peste 33 miliarde USD în SUA în 2011;
2. Consultanţa în marketing, cu venituri de circa 13 miliarde USD în 2011;
3. Ştiinţa şi tehnica (inclusiv IT), circa 12,5 miliarde USD în 2011 etc.

programs in order to streamline medical expenses.

2) Increasing the efficiency of business due to the increasing competitiveness in different markets. Therefore consulting services in the sector of optimization costs and logistics of production and supplies, increasing levels of asset use, improvement of product quality and production systems and awa rd certificates for products and services will continue to lead the global growth of the industry.

3) Government regulation regarding various areas such as quality management systems, conformity, and certification processes, etc. Creates significant opportunities for consulting companies that can quickly browse through the existing economic environment and that can facilitate communication between government bodies and the private sector.

4) Consulting in emerging and expanding markets, the implementation of complex information systems, as well as acquisitions and mergers will be as well in high demand in future periods.

5) A relatively new field of consulting that lately is developing quite fast is the optimization of remuneration costs through extensive use of subcontracting services in countries with lower wage levels.

6) There is an increasing expansion for environmental consulting services, energy efficiency and carbon reduction. This area is especially important in the light of international policies aimed at raising awareness of the problems of global warming, melting glaciers of Antarctica and the high oil prices.

One of the most dynamic segments of the consulting sector is information technologies. According to estimates by the U.S. Census Bureau, at the moment the most widespread areas for consulting services are:

1. Strategic Management with revenues of over 33 billion USD in the U.S. in 2011;
2. Marketing consulting with revenues of about 13 billion. USD in 2011;
3. Science and technology (including IT) about 12.5 billion. USD in 2011, etc.

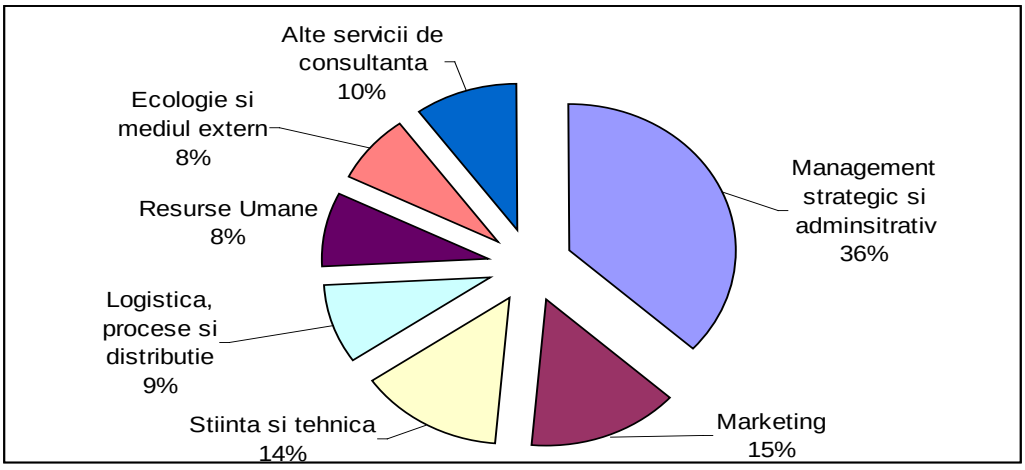

Fig. 2. Dinamica veniturilor industriei mondiale de consultanţă/
Fig. 2. The dynamics of the revenues in the global consulting industry
Sursa/Source: http://www.howtobecomeconsultants.com/pdf/TheBusinessConsultingIndustry.pdf.

Ca structură organizațională, companiile de consultanță sunt structurate în asistenți la nivel inferior, consultanți la nivel mediu şi asociați sau parteneri la nivel superior. Partenerii şi asociații sunt responsabili nu numai de activitatea de consultanță, dar şi de generarea veniturilor prin contractarea de clienți noi. Companiile de consultanță activează pe principiul project managementului şi sunt remunerate în funcție de perioada facturată pentru prestarea serviciilor, multiplicată cu prețul negociat pentru o zi şi ora de lucru a consultantului.

Ca formă organizatorico-juridică, companiile de consultanță sunt structurate divers: de la întreprinderi individuale, parteneriate, până la societăți pe acțiuni. Firmele mari de consultanță, de regulă, au o abordare generalistă pe anumite segmente, de exemplu, tehnologii informaționale (IT), marketing, management operațional, finanțe şi contabilitate etc. Companiile mici sunt specializate pe anumite domenii mai înguste, de exemplu, sisteme de management al calității din cadrul subsectorului management operațional sau boutique-rile de PR din cadrul subsectorului marketingului.

Organizarea sub formă de întreprinderi individuale este caracteristică companiilor dirijate de o persoană sau un grup mic de persoane, care, acumulând o anumită experiență, o împart cu mediul extern. Este vorba, în special, de foştii directori de întreprinderi mari sau profesori universitari, care posedă o anumită expertiză în domenii foarte înguste.

O tendință, ce domină piața mondială a serviciilor de consultanță, este subcontractarea serviciilor în țările cu economie emergentă. Dacă la rang mondial creşterea industriei a cotat nivelul de 5,8% anual în ultimii 5 ani, apoi în SUA – liderul incontestabil al pieței de consulting – creşterea sectorului s-a cifrat la doar 1,5% anual.

As an organizational structure, consulting companies are structured in the lower level as assistants, consultants in the medium and in the upper level as associates or partners. Partners and associates are responsible not only for consulting work, but also revenue generation by contracting new clients. Consulting companies operate on the principle of project management, and are paid according to the amount of time billed for services multiplied by the negotiated price for the day and time of the consultant's work.

As legal form, consulting companies are structured from individual companies to partnerships, joint-stock companies. Large companies usually have a general approach on certain consulting segments, eg. information technologies (IT), marketing, operations management, finance and accounting, etc. Small companies specialize in certain smaller fields, eg. quality management systems in the operational management subsector, or PR boutiques countries in the marketing subsector.

Organization in the form of individual companies is characteristic of man operated companies or a small group of people that gather some experience and share it with the external environment. This is especially the former directors of large companies or professors who possess specific expertise in very narrow areas.

A trend that dominates the global market of consulting services is subcontracting in emerging economies. Although the global industry was at a 5.8% annual growth over the past five years, the U.S., the undisputed leader of the consulting market sector stood at just a 1.5% annual growth.

Tabelul 1/Table 1

Ponderea SUA în venitul global de consultanță/The U.S. share in the global income of consulting

	2006	2012	CAGR
Industria de consultanță globală, mlrd. USD/ The global consulting industry, $ mlrd	280	391	5,7%
Industria de consultanță SUA, mlrd. USD/ The consulting industry in the U.S., $ mlrd.	156	171	1,5%
Ponderea SUA în total/ The U.S. share	56%	44%	

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza datelor companiei Plunkett Research, http://plunkettresearch.com/consulting-market-research/industry-and-business-data/statistics/ Prepared by the author based on the data provided by the company Plunkett Research, http://plunkettresearch.com/consulting-market-research/industry-and-business-data/statistics.

Conform datelor U.S. Census Bureau, în prezent, sectorul de consultanță cuprinde peste 100 de mii de întreprinderi şi unități, care oferă 600 de mii de locuri de muncă cu un nivel de salarizare de 45 miliarde USD. Circa 60 000 din aceste întreprinderi sunt implicate în IT şi infrastructură, 7 000 – în resurse umane, 23 000 – în marketing, 6 000 – în logistică şi management operațional, iar restul – în alte sectoare [4].

La polul opus, în țările cu economie emergentă din Asia, ca: China, India, Malayesia, Corea de Sud şi Indonezia, precum şi în țările Americii Latine – Brazilia şi Argentina, industria de consultanță a marcat o creştere economică în jur de 10% anual. Creşterea economică rapidă în țările,

According to the U.S. Census Bureau, the consulting sector currently comprises over 100,000 companies and units that provide 600,000 jobs with a salary level of USD 45 billion. About 60,000 of these companies are involved in the IT infrastructure, 7000 in HR, 23,000 in marketing, 6000 in logistics and operational management and the rest in other sectors [4].

By contrast, in the emerging countries of Asia like China, India, Malaysia, South Korea and Indonesia, as well as Latin American countries – Brazil and Argentina, consulting industry enjoyed an annual growth of around 10%. Rapid economic growth in the countries mentioned above generated a significant demand for consulting

menţionate mai sus, a generat o cerere semnificativă la serviciile de consultanţă. Companiile din China şi India, beneficiind de o cerere mare de export în SUA şi UE, au creat sectoare de consultanţă solide, orientate atât spre deservirea sectorului real al economiilor naţionale respective, cât şi spre exportul de scară mai largă. Avantajul competitiv cert al costului redus a forţei de muncă transformă treptat ţările lumii a treia în furnizori de servicii de consultanţă. Tot mai multe companii cu activitate globală îşi stabilesc oficii operaţionale în ţările în curs de dezvoltare. Companii mari, precum Microsoft, Google, General Motors, Infosys etc., îşi desfăşoară activitatea în ţări, ca: India, China, Coreea, România etc., anume cu scopul de a beneficia şi de servicii de consultanţă mai reduse.

În afară de industria IT, construcţia de automobile, avioane, corăbii este mutată în ultimul timp în ţări cu resurse mai ieftine. Activitatea de design şi engineering este subcontractată la firme mici, amplasate în peste 100 de ţări ale lumii. Astfel, compania de consultanţă Delphi este lider în prestarea serviciilor de consultanţă pentru producătorii de automobile, Flextronics este specializată în consultanţă pentru producerea electrocasnicelor, Wipro şi Tata Consultancy Services se consideră lideri în consultanţă IT.

În rezultatul acestor tendinţe, industria globală de consultanţă este realocată în ţările în dezvoltare. India, de departe, este liderul pieţei de consultanţă din ţările de dezvoltare. În pofida recesiunii economice din anii 2008-2009, în India, sectorul de consultanţă a cunoscut în ultimii ani o creştere anuală de peste 10%. În 2012, sectorul a depăşit 101 miliarde USD, crescând în medie cu circa 14,8% începând cu 2007. Asociaţia indiană a companiilor IT şi servicii presupune, că sectorul dat va atinge 225 miliarde USD către 2020 şi va asigura peste 1 milion de locuri noi de muncă în ţară. O altă companie de consultanţă, Forrester, presupune rate similare de creştere, în jur de 14-15% anual, a sectorului de consultanţă din India [4].

Din totalul pieţei de consultanţă de 101 miliarde USD, circa 69 miliarde USD vor fi exportate (prin subcontractarea serviciilor de către companiile internaţionale), iar 32 miliarde USD vor reprezenta serviciile necesare susţinerii economiei Indiei. Către 2025, piaţa indiană de consultanţă va atinge 50 mlrd USD, iar exportul va cota 175 mlrd USD.

Actualmente, circa 2,8 milioane de oameni sunt implicaţi în consultanţă şi creşterea anuală a numărului de consultanţi în India este de peste 230 mii de persoane. În SUA, de exemplu, industria consultanţei oferă circa 600 mii de locuri de muncă.

Creşterea rapidă a sectorului din India a transformat această ţară în principalul exportator de consultanţă din lume. La moment, India asigură circa 58% din piaţa totală de export a serviciilor de consultanţă şi ponderea ei a crescut cu circa 3 puncte procentuale în 2012 faţă de 2011 [5].

După cum am menţionat anterior, tendinţe similare se înregistrează şi în alte ţări în curs de dezvoltare, ca Brazilia, care beneficiază de o creştere economică accelerată din cauza investiţiilor masive în infrastructură (Jocurile Olimpice din Rio de Janeiro din 2016 şi Capionatul Mondial de Fotbal din 2014). Coreea de Sud, China, Singapore şi Indonezia, la fel, se poziţionează ca lideri ai pieţei de consultanţă din ţările cu economie emergentă.

services. Companies in China and India benefiting from high export demand in the U.S. and the EU have created strong consulting sectors targeted both to serve the real sector of their national economies, as well as for export on a larger scale. Competitive advantages of the low cost of labor gradually transform third world countries in consulting providers. More and more global companies establish their operating business offices in developing countries. Large companies such as Microsoft, Google, General Motors, Infosys, etc., operate in countries like India, China, Korea, Romania, etc., in order to benefit from lower consulting services.

In addition to the IT industry, building cars, planes, and ships is lately moved to countries with cheaper resources. Design and engineering work is subcontracted to small firms located in over 100 countries. Delphi is a leading consulting company that provides services for automobile manufacturers, Flextronics is specialized in consulting services for companies producing appliances, Wipro, and Tata Consultancy Services are considered leaders in IT consulting.

As a result of these trends, the global consulting industry is reallocated in developing countries. India, by far, is the consultancy market leader in developing countries. Regardless of the 2008-2009 economic recession, the consultancy sector in India has seen an annual increase of over 10% in recent years. In 2012, the sector has exceeded USD 101 billion, increasing on average by about 14.8% since 2007. The Association of Indian IT companies and services implies that the sector will reach USD 225 billion by 2020 and will provide more than 1 million new jobs in the country. Another consulting firm, Forrester, assumes similar rates of around 14-15% annual increase in the consulting sector in India [4].

Out of the total USD 101 billion in consulting market, about USD 69 billion will be exported (subcontracting by international companies) and USD 32 billion will provide the services necessary to support the Indian economy. The Indian market of consulting will reach USD 50 billion by 2025, while exports will be USD 175 billion.

Currently, about 2.8 million people are involved in the consulting sector and the annual increase in the number of consultants in India is more than 230,000 people per year. In the U.S. for example the consultancy industry provides about 600,000 jobs.

The rapid growth of the industry in India has turned this country into a major exporter of consultants in the world. At the moment, India provides about 58% of the total export of consulting services and its share has increased by about 3 percentage points in 2012 compared to 2011 [5].

As mentioned above, similar trends are recorded in other developing countries like Brazil, which has a growth accelerated due to massive investments in infrastructure (The 2016 Olympics in Rio de Janeiro – and the Football World Cup in 2014). South Korea, China, Singapore and Indonesia also rank as leaders in the consulting market in emerging economies.

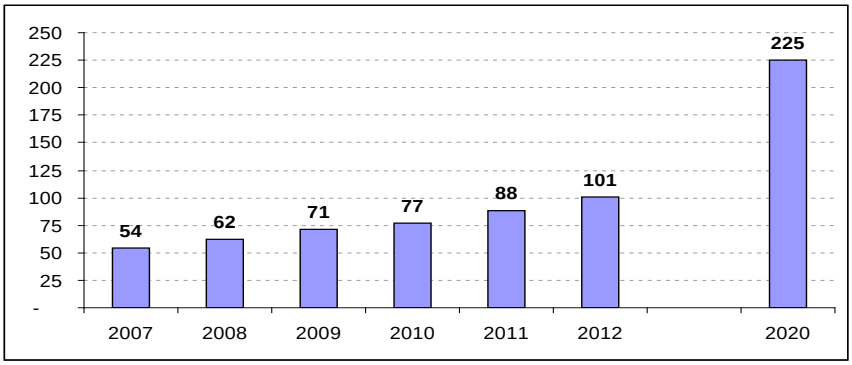

Fig. 1. Dinamica veniturilor industriei de consultanță şi subcontractare din India, mlrd. USD/
Fig. 1. The dynamics of the consulting industry income and subcontracting in India, USD, billions
Sursa/Source: Elaborat de autor în baza datelor companiilor Plunkett Research şi NASSCOM/Prepared by the author based on data provided by companies Plunkett Research and NASSCOM: http://plunkettresearch.com/consulting-market-research/industry-and-business-data/statisticshttp: //india.blogs. nytimes.com/2012/02/23/fast-growth-for-indias-outsourcing-industry-despite-weak-global-economy/?_r=0#h[CbmCbm]/

Este clar, că aceste rezultate au fost obținute după ani de investiții şi suport al sistemului de educație, ştiință, inovație din aceste țări. Universitățile din China şi India sunt deja recunoscute ca furnizoare de specialişti înalt calificați, care se pot integra uşor în cadrul companiilor internaționale de consultanță.

Concluzii. În opinia noastră, tendințele ce vor influența dezvoltarea sectorului de consulting vor fi următoarele:

1. Firmele de consultanță se implică tot mai mult în proiecte, în care sunt plătite în funcție de rezultat. Astăzi, clienții corporativi cer rezultate imediate. Astfel, firmele de consultanță îşi structurează prețurile în partea fixă, plătită indiferent de rezultat, şi cea variabilă. Partea variabilă depinde, în cel mai direct mod, de rezultatul activității de consultanță şi de valoarea adăugată furnizată de consultant. Partea variabilă a crescut în ultimul timp de la 30 până la 75% din prețul total plătit pentru consultanță şi reprezintă un bonus pentru economiile generate de consultanță, creşterea de eficiență realizată, reducerea pierderilor asigurată, nivelul mai mare de satisfacție a clientului etc. Astfel, companiile tind să definească clar care este scopul beneficiarului consultanței şi când clientul consideră că consultanța şi-a atins scopul [5].

2. Creşterea rolului companiilor de consultanță mici şi specializate, în detrimentul corporațiilor mari. De regulă, cu cât este mai mare compania de consultanță, cu atât prețul plătit pentru serviciile ei este mai mare. Mai mult, beneficiarii de consultanță au realizat că, plătind o companie mai mare, ei plătesc foarte mult pentru brand şi recunoaştere, şi mai puțin pentru expertiză şi cunoştințe. Astfel, în ultimul timp, companiile mai mici cu specializare clară şi preturi democratice domină şi câştigă teren în fața grupurilor de consultanță mari de genul PriceWaterHouse Coopers sau Delloite.

3. Companiile mari specializate şi experiența solidă în anumite sectoare se implică, din ce în ce mai mult, în activitatea de consultanță în detrimentul companiilor de consultantă pure. Cel mai des, serviciile de consultanță, în cadrul furnizorilor de echipamente, tehnică, sisteme

It is clear that these results were obtained after years of investment and support of the system of education, science, and innovation in these countries. Universities in China and India are already recognized as providing highly qualified professionals that can easily integrate into international consulting companies.

Conclusions. In our opinion, the trends that will influence the development of the consulting sector will be the following:

1. Consulting firms are increasingly involved in projects that are paying according to the result. Today corporate clients demand immediate results. Therefore consulting firms structure their prices in the fixed and variable paid regardless of the outcome. The dependent variable represents in the most direct way the outcome of the consultation and the added value provided by the consultant. The variable has increased lately from 30% to 75% of the total price paid for consulting and is a bonus for the savings achieved through consulting, increased efficiency, reducing insured losses, exceeding the client's level of satisfaction, etc. Thus, companies tend to define clearly the purpose of consulting to the beneficiary and when the client considers that consulting reached its goal [5].

2. Increasing the role of consulting companies specializing in small and large corporate expense. Usually the larger the consulting company is, the price paid for the provided services are higher.

Moreover, consultancy beneficiaries realized that by paying a larger company they pay so much for brand recognition and less for expertise and knowledge. So lately, smaller companies specializing clear and democratic prices dominate the ground to win big consulting groups like PriceWaterHouse Coopers and Deloitte.

3. Large specialized companies and the solid experience in specific sectors are engaging increasingly longer in business consulting on the expense of pure consulting companies. Most often consulting services in

informaţionale, vin ca servicii complimentare pentru instalarea, menţinerea echipamentelor etc., pentru instruirea personalului, certificarea exploatării etc. Astfel, companiile, ca IBM, Sun Microsystems, Oracle, Dell, HP, SAP şi altele, privesc activitatea de consultanţă ca parte componentă a activităţii lor şi generează venituri semnificative din aceasta. De exemplu, veniturile din consultanţă în cadrul IBM se apropie de circa 25% din totalul veniturilor de peste 105 miliarde USD anual [6].

4. Corporaţiile şi organizaţiile mari dezvoltă departamente interne de consultanţă pentru a reduce cheltuielile. De exemplu, companiile mari, ca Pfizer, UPS sau USAA, pe parcursul anilor, au dezvoltat departamente şi subdiviziuni proprii de consultanţă pentru a facilita, pe de o parte, managementul interior al proceselor, iar pe de altă parte, o comunicare mai bună cu clienţii. Compania Walt Disney Company a creat o subdiviziune de consultanţă, numită The Disney Institute, care instruieşte clienţii cum mai corect de abordat clienţii. Iar The Ritz-Carlton Leadership Center, un departament al Ritz-Carlton Hotels, instruieşte clienţii cum să satisfacă cerinţele celor mai sofisticaţi clienţi.

Motivele promovării consultanţei interne sunt diverse, însă principalele ar fi: un control mai bun al cheltuielilor, o comunicare internă mai bună, un grad mai înalt de înţelegere între personalul de bază şi consultanţi, şi nu în ultimul rând, o mai bună familiarizare a consultanţilor cu procedurile şi cultura corporativă a companiei respective. Necesitatea de a reduce cheltuielile a apărut, mai ales, în rezultatul crizei din 2008-2009, când multe companii au decis să nu plătească sume importante în exterior companiilor de consultanţă, dar să se bazeze pe forţele proprii.

5. Cererea foarte mare la servicii de consultanţă din sectorul tehnologiilor informaţionale. În ultimii 20 de ani, sursă mai mare de venituri pentru companiile de consultanţă au devenit serviciile informaţionale. Dezvoltarea rapidă a Internetului, reţelelor de calculatoare, tehnologiilor e-commerce, schimbul online de informaţii, date, video, voce a încurajat întreprinderile să implementeze proiecte informaţionale sofisticate. Aceste tehnologii, în prezent, sunt indispensabile şi permit economii de forţă de muncă considerabile. Fără implementarea tehnologiilor informaţionale contemporane, corporaţiile transnaţionale mari îşi pierd competitivitatea, viteza de reacţie şi flexibilitatea. Astfel, sunt nevoite anual să cheltuie miliarde de dolari pentru implementarea, întreţinerea şi dezvoltarea sistemelor informaţionale. Criza din 2008-2009 a stopat ritmul de implementare al acestor tehnologii, însă la moment, tendinţele privind e-cloud, big data, aplicaţii pe platforme mobile, e-payments, e-communication etc. cer noi resurse financiare.

În China, de exemplu, 59% din necesarul de consultanţă ţine de tehnologiile informaţionale, 23% – management strategic, 12% – management operaţional şi 12% – resurse umane [6].

6. Consultanţa procurată de organele de administraţie publică (guverne, ministere, agenţii publice etc.) în sectoare, precum: transport, sănătate, securitate energetică şi informaţională, vor genera un nou val de creştere pentru industria de consultanţă. Programele UE, Băncii Mondiale etc. vin să susţină proiecte de dezvoltare în domeniile

the suppliers' equipment, technology, information systems come as complementary services for the installation, maintenance, personnel training, certification, etc. Such companies as IBM, Sun Microsystems, Oracle, Dell, HP, SAP and other business view consulting as a component of their business and generate significant income from it. For example IBM consulting revenues approach about 25% of total annual revenues of over USD 105 billion [6].

4. Corporations and large organizations develop internal consulting departments to cut costs. For example, large companies like Pfizer, UPS or USAA have developed over the years their consulting departments and divisions to facilitate on the one hand the inner management processes and, on the other hand a better communication with clients. The Walt Disney Company created a subdivision called The Disney Institute that instructs clients how to properly approach customers. And The Ritz-Carlton Leadership Center, a department of the Ritz-Carlton Hotels instructs clients how to satisfy the most sophisticated clients.

The reasons for promoting internal consultancy are various, but the main would be: a better control of costs, better internal communication, a higher degree of understanding between key staff and consultants and not last, a better familiarity with the procedures and corporate culture of the company. The need to reduce costs came mainly as a result of the crisis of 2008-2009, when many companies have decided not to pay significant amounts to outside consulting companies but to rely on their own forces.

5. Heavy demand for consulting services in the information technologies sector. In the past 20 years, a greater source of income for consulting companies became information services. The rapid growth of the Internet, computer networks, e-commerce technologies, online exchange of information, data, video, voice to encourage companies to implement projects sophisticate information. These technologies are essential at the moment and allow considerable labor savings. Without implementation of contemporary information technologies, large transnational corporations lose competitiveness, speed of response and flexibility. Thus they are forced to spend billions of dollars annually for the implementation, maintenance and development of information systems. The crisis of 2008-2009 has stopped the implementation of this technology at the moment, but trends on e -cloud, big time applications on mobile platforms, e-payments, e-communication, etc. require new financial resources.

In China for example, 59% of the consultancy sector refers to information technologies, 23% to strategic management, 12% operational management and 12% to HR [6].

6. Consulting purchased by public administration bodies (governments, ministries, public agencies, etc.) in sectors such as transport, health, energy, security and information will generate a new wave of growth for the consulting industry. EU programs, World Bank, etc. support development projects in the areas mentioned

menționate mai sus. De cele mai multe ori, aplicarea la programele finanțate de diferiți donatori internaționali nu este posibilă fără susținerea oferită de companii de consultanță specializate, care pot oferi asistență în valorificarea relativ rapidă a fondurilor respective şi cunosc procedurile interne ale donatorilor internaționali (adică pot lobba interesele beneficiarilor).

Istoric, guvernul, precum şi administrația locală din SUA au subcontractat volume mari de consultanță. Astfel, conform datelor pentru 2012, cei mai mari 10 subcontractori ai guvernului SUA au fost: Lockheed Martin (17,4 mlrd. USD), Northrop Grumman (9,1 mlrd. USD), Boeing (7,4 mlrd. USD), SAIC (5,9 mlrd. USD), Raytheon (5,6 mlrd. USD), General Dynamics (5,4 mlrd. USD), Hewlett-Packard (4,1 mlrd. USD), Booz Allen Hamilton (3,8 mlrd. USD), Computer Sciences – "CSC" (3,5 mlrd. USD) şi DynCorp International (3,3 mlrd. USD) [7].

7. Tendințele de globalizare în consultanță. Corporațiile mari de consultanță operează subdiviziuni în cele mai importante centre de business din America de Nord, Sud, Europa şi Asia-Pacific. Mai mult, s-au transformat în companii polietnice, cu oficii şi clientelă diferită de la o țară la alta. Unele corporații mari din sector deja generează mai multe venituri pe piețele emergente decât în țara de origine. Dezvoltarea rapidă a unor țări, precum China, India, Brazilia, Rusia, a creat oportunități superbe pentru aceste companii, care au beneficiat de creşteri economice pe măsură.

8. Subcontractarea serviciilor de consultanță în India. După cum am menționat anterior, India a devenit principalul exportator de consultanță din lume. La moment, India asigură circa 58% din piața totală de export a serviciilor de consultanță. Cauza este costul mic al serviciilor, raportat la valoarea adăugată decentă, asigurată de consultanții indieni. De exemplu, un consultant începător din SUA costă în jur de 24 000 USD/an, în timp ce în India, un consultant cu experiență de 2-3 ani costă în jur de 5 000 USD/an. Consultanții experimentați cu recunoaştere costă de la 250 000 USD în SUA şi doar 30 000-50 000 USD în țări ca India [9]. Astfel, companiile stabilite în India au beneficiat de creştere economică accelerată în ultimii ani. Unele companii indiene, ca: Tata, Infosys, Wipro, Satyam, au raportat creştere anuală a veniturilor de 30-40% în ultimii ani.

9. Creşterea nivelului de calificare a consultanților din țările cu economie emergentă. Dacă câțiva ani în urmă se considera, că subcontractând unele servicii din țări ca China sau India obții costuri mai mici la o calitate mai proastă, la moment lucrurile au evoluat. Consultanții din India au un nivel de calificare înalt şi nu sunt cu nimic inferiori consultanților ce provin din țări ca SUA, Canada sau Germania. Iar activitățile care pot fi subcontractate din aceste țări sunt, deseori, mai extinse şi mai sofisticate ca serviciile de consultanță, oferite de companiile cu personal recrutat din țările cu economie dezvoltată.

10. Creşterea nivelului de pregătire a consultanților. În ultimii ani, pentru a reuşi în activitatea de consultanță, sunt necesare obținerea unor certificate, care ar susține şi confirma nivelul de calificare înalt. Astfel, studiile MBA (masterat în administrarea afacerilor), CPA (certificarea

above. Most of the times applying to programs funded by international donors is not possible without the support provided by specialized consulting companies that can provide assistance in relatively rapid capitalization funds and internal procedures that meet international donors (ie. can defend the interests of beneficiaries).

Historically, the government and local administration in the U.S. has contracted large volumes of consulting. Thus, according to the 2012 data, the 10 largest subcontractors of the U.S. Government were Lockheed Martin ($ 17.4 billion), Northrop Grumman ($ 9.1 billion), Boeing ($ 7.4 billion), SAIC ($ 5.9 billion), Raytheon ($ 5.6 billion), General Dynamics ($ 5.4 billion), Hewlett-Packard ($ 4.1 billion), Booz Allen Hamilton ($ 3.8 billion), Computer Sciences "CSC" ($ 3.5 billion) and DynCorp International ($ 3.3 billion) [7].

7. Globalization trends in consultancy. Large consulting corporations operate divisions in the most important centers of business in North America, South America, Europe and Asia-Pacific. Furthermore, they have turned in multiethnic companies with different offices and customers from country to country. Some large sector corporations already generate more revenue from emerging markets than the country of origin. The rapid development of countries such as China, India, Brazil, and Russia has created great opportunities for those companies that have benefited substantially from the economic growth.

8. Subcontracting consulting services in India. As mentioned earlier, India has become the world's main consulting exporter. At the moment India provides about 58% of the total export consulting services. The reason is the low cost relative to the decent added value services provided by Indian consultants. For example, a beginner consultant in the U.S. costs around 24,000 USD per year, while in India a consultant with 2-3 years of experience costs about 5,000 USD. Experienced consultants with recognition cost 250,000 USD in the U.S. and only 30,000 – 50,000 USD in countries like India [9]. Thus, companies established in India have benefited from accelerated economic growth in recent years. Some Indian companies like Tata, Infosys, Wipro, and Satyam reported an annual growth in revenue of 30-40% in recent years.

9. Increasing the level of qualification of consultants in emerging economies. If a few years ago it was thought that by subcontracting some services from countries like China and India will get lower costs at a lower quality, at the moment things changed. Consultants in India have a high skill level and are in no way inferior to consultants from countries like USA, Canada and Germany. And activities that can be outsourced in these countries are often larger and more sophisticated as consulting services offered by companies with staff recruited from countries with developed economies.

10. Increase the level of training of consultants. In the past few years, to succeed in business consulting required to obtain certificates that would support and confirm the high skill level. The study MBA (Masters in Business Administration), CPA (certified accounting

abilităţilor contabile), CFA (certificarea abilităţilor de analist financiar) etc. devin indispensabile pentru consultanţi. Astfel, în consultanţă au fost atraşi cei mai buni specialişti din diferite domenii şi, ca rezultat, au susţinut imaginea sectorului şi rolul lor în cadrul întreprinderilor beneficiare.

skills), CFA (certified financial analyst skills), etc. have become indispensable for consultants. The consultancy field has attracted the best specialists from different fields and as a result maintained the image of the sector and their role in the beneficiary companies.

Referinţe bibliografice/ References:

1. Reference for usiness [accesat 11 octombrie 2013]. Disponibil: http://www.referenceforbusiness.com/industries/Service/Management-Consulting-Services.html
2. Plunkett's Consulting Industry Almanac 2007 [accesat 11 octombrie 2013]. Disponibil: http://books.google.md/books?id=cAwHTYRM91MC&pg=PT43&lpg=PT43&dq=global+consulting+market+plunkett+2008+billion&source=bl&ots=apLMSx7Hf4&sig=BarQEtUatQ2ev5WB5JaXhkc2kzk&hl=ro-MD&sa=X&ei=s71bUoStF8TTswaZ5YHoBg&ved=0CEYQ6AEwBA#v=onepage&q=global%20consulting%20market%20plunkett%202008%20billion&f=false
3. PLUNKETT RESEARCH. Consulting Industry Market Research [accesat 11 octombrie 2013]. Disponibil: http://plunkettresearch.com/consulting-market-research/industry-and-business-data/statistics
4. HIGHBEAM BUSINESS. Management consulting services [accesat 11 octombrie 2013]. Disponibil: http://business.highbeam.com/industry-reports/business/management-consulting
5. THIRANI, N. Fast Growth for India's Outsourcing Industry, Despite Weak Global Economy [accesat 11 octombrie 2013]. Disponibil: http://india.blogs.nytimes.com/2012/02/23/fast-growth-for-indias-outsourcing-industry-despite-weak-global-economy/?_r=0#h[CbmCbm]
6. Plunkett Research Reveals 10 Major Trends Affecting the Consulting Industry [accesat 11 octombrie 2013]. Disponibil: http://plunkettresearch.com/industry-news/plunkett-research-reveals-consulting-trends-06-10-09
7. Introduction to the Consulting Industry [accesat 11 octombrie 2013]. Disponibil: http://www.plunkettresearch.com/consulting-market-research/industry-trends
8. PLUNKETT, J.W. *Plunkett's Outsourcing and Offshoring Industry Almanac 2009*. (E-Book): *Outsourcing and Offshoring Industry Market Research, Statistics, Trends and Leading Companies*. Houston: Plunkett Research, Ltd., 2008. 464 p. ISBN 9781593924782.

Recomandat spre publicare: 17.10.2013

DINAMICA PIEȚEI TEXTILELOR. REFERINȚE ANALITICE

Aliona CERNOVA, drd., ULIM

În perioada tranziției la economia de piață, starea economiei multor țări şi industria textilă la scară internațională se confruntă cu provocări considerabile. Există multe incertitudini legate de piața de textile la nivel mondial, agravate de previziuni sumbre care, deja de un deceniu, trebuiau să fie eliminate, rezultând din comerțul liber. Nu există dubii că producătorii, care şi-au creat nişe pe piețe, vor fi mai bine poziționate pentru a concura pe piața globală şi pentru a atinge avantaje mai mari pentru produsele sale, sporind profitul. Această lucrare este o introducere a unui studiu, care examinează starea lucrurilor pe unele nişi ale pieței de produse textile. Această lucrare are ca obiectiv cercetarea şi rolul piețelor textile în perspectivă până în 2025. Obiectivele specifice sunt: de a oferi o prezentare amplă a diferitelor teorii comerciale, inclusiv clasică, neoclasică, post-clasic, în scopul determinării oportunităților de dezvoltare şi protejare. În mod special, accentul va fi axat pe probleme speciale, ca urmare a schimburilor vectorului şi conjuncturii comerciale, pentru a ilustra modul în care metodele tradiționale de marketing diferă de la piață la piață şi pentru a examina ce rol piețele de nişă vor juca în industria textilă şi industria de îmbrăcăminte textilă din 2050. Rezultatele acestui studiu de cercetare va ajuta la formularea unei strategii de afaceri care pot fi utilizate în valorificarea pe piețele şi va oferi un cadru de cercetare pentru cercetătorii de textile la nivel mondial.

Cuvinte cheie: *piață, bumbac, industria uşoară, industria textilă, țesuturi, export, import*

THE DYNAMICS OF THE TEXTILE MARKET. ANALYTICAL REFERENCES

Aliona CERNOVA, PhD Student, ULIM

During the transition to a market economy, the state of many countries' economies and the international textile industry face considerable challenges. There are many uncertainties surrounding the global textile market, exacerbated by gloomy predictions that for a decade should have been eliminated, resulting in "free" trade flows. There is no doubt that manufacturers which have created niche markets will be better positioned to compete in the global marketplace and achieve higher margins for products while yielding greater profitability. This paper is an introduction of a reasearch that examines how some textile market niches have evolved. The goal of this paper is research and the role that textile niche markets will play by 2025. Specific objectives are: to give a broad overview of various trade theories, including classical, neo-classical, post-neo-classical, and modern, in order to determine what are the possibilities for development and protection. In particular, emphasis will be focused the special problems, due to the vector exchanges and commercial conjuncture, to illustrate how traditional marketing methods differ from market to market and to examine what role will play niche markets in the textiles industry and textile apparel industry in 2050. The results of this research study will help formulate a business strategy that can be used in market capitalization and will provide a framework for research for textile researchers at a global level.

Keywords*: market, cotton, consumer industry, textiles industries, woven, export, import.*

JEL Classification: L5, L52, L60, L67, O25

Introducere. Analizând procesele care au loc în industrie, putem concluziona, că potrivit indicilor producției industriale, ponderea întreprinderilor pe cale de falimentare, nivelului de rentabilitate a producției pentru cele mai puțin promițătoare sectoare ale industriei din Rusia care sunt industria uşoară şi, în special, cea textilă.

O astfel de situație creată în industria dată este consecința problemelor fundamentale, acumulate şi nesoluționate de zeci de ani. Aceasta a condus la o dezbatere privind oportunitatea păstrării industriei textile ca ramură.

Susținem solidari cu opinia savanților-economişti şi practicieni, care afirmă şi argumentează, că degradarea şi distrugerea oricărei industrii din economie este periculoasă pentru interesele oricărui stat, deoarece conduce la pierderea independenței economice şi politice şi este deosebit de periculoasă pentru orice țară, având în vedere populația şi extinderea acesteia.

Pentru salvarea industriei textile şi formarea unei dezvoltări dinamice pozitive sunt necesare nu doar măsurile de sprijin de stat şi regional, dar la fel de important pot fi şi elaborările ştiințifico-teoretice, organizatorico-metodologice şi practice, care ar permite perceperea esenței şi a mecanismelor proceselor dinamice care au loc, utilizarea sinergiilor potențialului existent al întreprinderilor şi

Introduction. By analyzing the processes taking place in the industry, we can conclude that according to the industrial production indicators, the share of enterprises about to be bankrupt, the level of profitability of production for the least promising industry sectors in Russia are the consumer industry and in particular the textiles one.

Such a situation created in the given industry is the result of fundamental problems accumulated and unresolved for decades. This led to a debate regarding the opportunity of preserving the textile industry as a branch.

We strongly support the opinion of scientists, economists and practitioners who claim and argue that the degradation and destruction of any industry in the economy is harmful to the interests of any state, as it leads to loss of economic and political independence and is especially dangerous for any country, given its population and its expansion.

To save the textile industry and create a positive and dynamic development are required not only state and regional support measures, but equally important are scientific and theoretical elaborations, organizational, methodological and practical, which would allow the perception of the essence and the dynamic processes mechanisms that take place, using synergies of the

adaptarea lui la schimbările din mediul înconjurător, identificarea factorilor de iniţiere a dinamicii economice a întreprinderilor textile.

enterprises' existing potential and its adaptation to changes in the environment, identification of the factors that initiate economic dynamics of textile enterprises.

Tabelul 1 /Table 1

Liderii mondiali în fabricarea ţesăturilor/
World leaders in the manufacture of woven

Ţări cu pondere semnificativă în fabricarea ţesăturilor /Countries with a significant share in textile manufacturing			
Din bumbac /Of cotton	**Din lână /Of wool**	**Din mătase /Of silk**	**Sintetice /Of synthetics**
China	China	USA	USA
India	Italy	China	India
USA	Japan	India	Japan
Japan	USA	Japan	Korea
Taiwan	India		Taiwan

Sursa/Source: http ://mygeog .ru /strany-lidery-po-proizvodstvu-tkanej/

Dinamica economică reprezintă o esenţă integrantă a funcţionării unei întreprinderi industriale şi poate fi reprezentată ca un compromis în soluţionarea conflictelor dintre cerinţele mediului de afaceri şi a capacităţilor interne de producţie ale întreprinderii. Aceste contradicţii sunt rezolvate ca un consens între corespunderea nivelului potenţialului comercial extern al întreprinderii şi potenţialul intern de producere şi organizare. Urmare a soluţionării acestor contradicţii este nu doar orientarea pozitivă, dar şi cea negativă a vectorului dinamicii economice. Rolul de iniţiere a modificării acestor potenţiale şi mişcări spre dinamica economică aparţine mediului de afaceri.

Economic dynamics is an integral essence of the functioning of an industrial company and can be represented as a compromise to resolve conflicts between business environment requirements and the internal manufacturing capacity of the company. These contradictions are resolved as a consensus between the level of compliance of the enterprise's external business potential and the internal production potential and organization. Following the resolution of these contradictions is not only a positive direction, but also negative – of the economic dynamics' vector. The introductory role of these potential changes and movements towards economic dynamics belongs to the business enivironment.

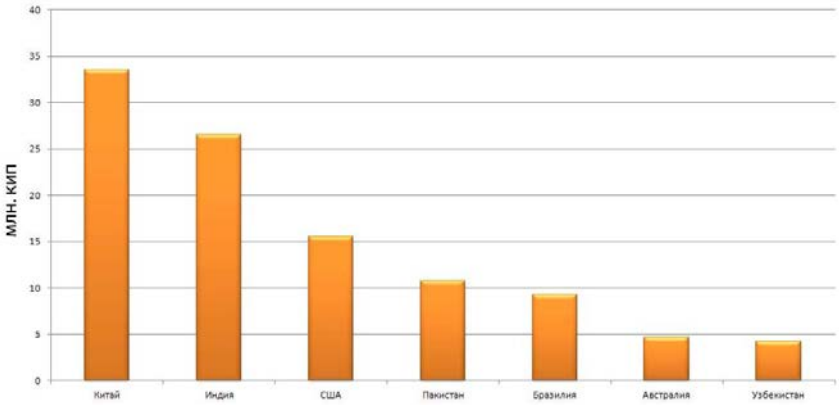

Fig. 1. Fabricarea fibrelor de bumbac în perioada 2011-2012, în chipe (mil)
Fig. 1. The manufacture of cotton fibers in 2011-2012, in chipe (mln)
Sursa/Source: http ://www .textileclub .ru/index.php ?option=articles &task=viewarticle & artid= 385& Itemid=3.

Una dintre cele mai importante componente ale mediului de afaceri sunt pieţele de mărfuri sectoriale, dar şi pieţele, care deservesc întreprinderile textile, care includ pieţele de materii prime, echipamente, tehnologii etc. Având în vedere valoarea materiei prime pentru industria textilă şi starea pieţelor de materii prime, vom prezentă rezultatele studiului analitic al dinamicii pieţei de bumbac. Este cunoscut faptul, că consumul de textile pe cap de locuitor se corelează cu mărimea venitului naţional pe cap de locuitor. În funcţie de acest indicator, în medie, mărimea constituie 1,5 ... 2 kg / persoană (cu un venit mediu mai puţin de 200 USD) şi 4 ... 6 kg / persoană (cu un venit mediu de 200 ... 400 USD). Potrivit

One of the most important components of the business environment are the commodity sector markets, and just markets serving the textile enterprises, including raw materials markets, equipment, technology, etc. Considering the value of raw materials for the textile industry and the current state of commodity markets, we present the results of the analytical study of the dynamics of the cotton market. It is known that textile consumption per capita is correlated with the size of per capita national income. According to this indicator, the average size is 1.5 ... 2 kg / person (with an average income less than 200 USD) and 4 ... 6 kg / person (with an average income of 200 ... 400 USD).

tendințelor globale de creştere economică a economiilor naționale şi creştere a venitului mediu național pe cap de locuitor, poate apărea dinamica de creştere a consumului de fibre de bumbac şi a produselor acestora. Indicatorii consumului mondial de fibre textile sunt rezumate în indicatorii de consum la nivel mondial de fibre de bumbac, adaptate pentru acest studiu.

Creşterea consumului mondial de fibre de bumbac a contribuit la îmbunătățirea condițiilor economice generale, precum şi la anularea cotelor la textile şi îmbrăcăminte în comerțul internațional de la 1 ianuarie 2005. Este de aşteptat ca creşterea prețurilor la bumbac în anii 2005-2006 vor condiționa încetinirea ritmurilor de creştere a fabricării industriale a fibrelor în perioada ulterioară până la 2,5%, deşi volumul său va creşte cu 0,6 milioane de tone, comparativ cu 2004-2005 şi va constitui aproximativ 23,7 milioane de tone. Industria textilă a Chinei, care a inițiat creşterea consumului mondial de bumbac, din anul 1998, după anularea cotelor în comerțul internațional, a majorat brusc nu doar aprovizionarea bumbacului pe piața mondială, dar şi consumul acestuia. Se preconizează majorarea ponderii Chinei în industria mondială a fabricării bumbacului în perioada 2005-2006 până la 36%, de la 23% în 1998-1999; în restul lumii, utilizare fibrelor de către întreprinderile de prelucrare a bumbacului, în perioada ulterioară, va creşte cu 100 de mii de tone şi va depăşi 15 milioane de tone.

According to global trends of economic growth of national economies and average growth of national income per capita; will be noted a growth in the dynamics of cotton consumption and their products. World textile fiber consumption indicators are summarized in consumption indicators at a global level of cotton, adapted for this study.

Increasing world consumption of cotton fibres has helped improve the general economic conditions, and also the cancellation of textiles and clothing quotas in international trade from January 1st, 2005. It is expected that the increase in cotton prices in 2005-2006 will slowdown the growth rhythm in the industrial manufacture of fibers in the subsequent period up to 2.5%, although its volume will increase by 0.6 million tons compared to 2004-2005 and will be about 23.7 million tons. China's textile industry, which started the worldwide growth of cotton consumption in 1998, after the cancellation of quotas in international trade, has increased sharply not only the supply of cotton on the world market, but also its consumption. It is predicted an increase of China's share in the world production of cotton industry in 2005-2006 to 36% from 23% in 1998-1999; in the rest of the world, the use of fibers by cotton processing enterprises in the subsequent period will increase by 100 tons and will exceed 15 million tons.

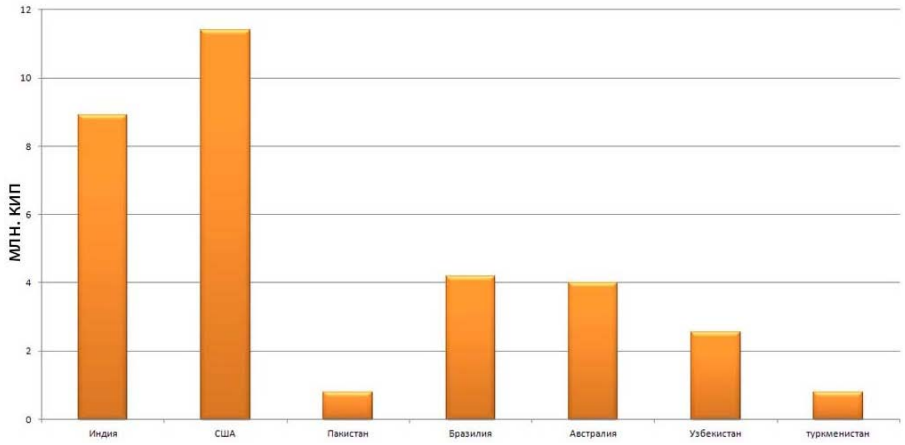

Fig. 2. Exportul de bumbac în perioada 2011/12 după datele USDA din aprilie 2012, mil chipe
Fig. 2. Cotton exports during 2011/12 after USDA data from April 2012, in mln. chipe
Sursa/Source: http ://www .textileclub .ru/index.php ?option=articles &task=viewarticle & artid= 385& Itemid=3.

Creşterea consumului de bumbac, de asemenea, este preconizată în India, Pakistan şi CSI. Potrivit estimărilor analiştilor, în perioada curentă, consumul total de bumbac în India şi Pakistan va stagna față de producția proprie cu 900 mii tone, iar în perioada 2005-2006 prelucrarea industrială a fibrelor în aceste țări va depăşi producția ei cu 500 mii tone.

Previziunile tendințelor generale de consum de fibre pentru anul 2002 au arătat, că ritmurile de consum a fibrelor chimice în anii 2010-2025 ar trebui să fie devansată în comparație cu fibrele chimice, şi, în special, în comparație cu consumul de bumbac. Această tendință era de aşteptat în toate regiunile, în special în cele asiatice, spre exemplu: în China, India, Japonia, Taiwan şi alte țări, cu excepția Coreei. În SUA, începând cu anul 2010, nivelul de consum de fibre de bumbac trebuie să constituie 22 kg / persoană, de

Cotton consumption growth is also expected in India, Pakistan and CIS countries. According to analysts' estimates in the current period, the total cotton consumption in India and Pakistan will stagnate to its own production by 900 thousand tons, and in 2005-2006 the industrial processing of fibers in these countries will exceed its production with 500.000 tonnes.

Projections of general trends for fiber consume in 2002 have shown that the rates of consumption of the chemical fibers in 2010-2025 may be brought forward compared to the chemical fibers, and in particular, in comparison with the use of cotton. This trend was expected in all regions, particularly in Asia, eg China, India, Japan, Taiwan and other countries, except Korea. In the U.S., since 2010, the consumption level of cotton should be 22 kg / person,

celofibre chimice – 13 kg, iar raportul dintre bumbac şi celofibrelor chimice – 63/37.

Datele *Japan Chemical Fiber Association* (Japonia) privind producţia mondială de fibre textile sunt rezumate într-un studiu sumar, înglobând dinamica producţiei mondiale de fibre de bumbac şi poziţiile pe piaţă ale ţărilor-producătoare.

Informaţiile privind producţia reală şi de prognoză consumul fibrelor de bumbac sunt prezentate în baza materialelor Comitetului Internaţional consultativ privind bumbacul (ICAC).

chemical fibres – 13 kg, and the ratio of cotton and chemical fibers – 63/37.

Data from the ***Japan Chemical Fiber Association*** (Japan) on world production of textile fibers is summarized in a brief survey, covering the dynamics of global cotton fibres' production and market positions of the producing countries.

Information on actual production and consumption forecast of cotton fibers are submitted based on data by the International Advisory Committee of Cotton (ICAC).

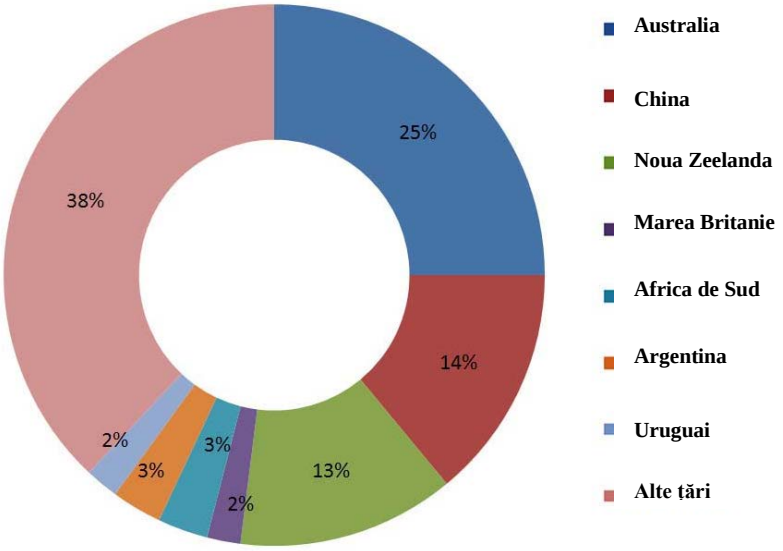

Fig. 3. Producerea mondială de lână în 2011
Fig. 3. International wool production in 2011
Sursa/Source: http ://www.textileclub.ru/index.php ?option=articles &task=viewarticle & artid= 385& Itemid=3

Oportunităţi. Datele reflectate în figură demonstrează cum au fost anii 2010/2011 pentru producători. În primăvara anului 2012, când se făceau previziuni pentru recolta viitoare, nivelul preţurilor era destul de mare: indicele a depăşit 1600 USD/t. Această circumstanţă a contribuit la creşterea interesului producătorilor în cultivarea bumbacului, iar ca urmare au fost extinse suprafeţele cultivate cu 8,3%. Condiţiile meteorologice au fost neobişnuit de favorabile pentru dezvoltarea bumbacului în ţările producătoare, care au avut un impact pozitiv asupra recoltei. Ca urmare, producţia în perioada 2004/2005 a fost la un nivel record – de 26,2 milioane de tone. O creştere semnificativă a recoltei în anii 2010/2011 a fost înregistrată în majoritatea ţărilor producătoare de bumbac. În această perioadă, consumul mondial de bumbac a crescut până la 23 de milioane de tone sau cu 1,7 milioane de tone (1,8%), prin care a înaintat producerea bumbacului cu 11%. Stocurile mondiale, depăşite din perioada 2010/2011, în 2013 au crescut până la 10,69 milioane de tone, atingând cel mai înalt nivel din ultima perioadă. Preţurile medii mondiale pentru bumbac (Indicele „A") au scăzut de la 71 c./l.e (cenţi pentru o liră engleză). în martie 2004 – până la 55 c., în martie 2005 Indicele „A" era estimat, în 2004-2005, la 53 c./l.e., cu 15 c. (22%), mai mic decât cel maximul pentru ultimele 6 perioade cu valoarea medie pe 2011-2012. Producţia de bumbac din China, care acoperă 40% din consumul mondial, a fost revizuită în scădere din cauza condiţiilor meteorologice nefavorabile.

Bumbacul, cea mai folosită materie primă naturală pentru îmbrăcăminte se comercializează pe larg în comerţul

Opportunities. The data shown in figure demonstrate how the years 2010/2011 were for the producers. In the spring of 2012, when predictions were made for future harvest, the price was quite high: the index exceeded 1600 USD/t. This circumstance has contributed and increased producers' interest in the cultivation of cotton, and as a result cultivation area was extended by 8.3%. Weather conditions were unusually favorable for the development of the cotton in the producing countries, which have had a positive impact on the yield. As a result, production in the period 2004/2005 was at a record high – 26.2 million tons. A significant increase in harvest in the 2010/2011 has been registered in most of the cotton producing countries. During this period, world cotton consumption increased to 23 million tons or with 1.7 million tonnes (1.8%), which filed cotton production by 11%. World stocks, obsolete during 2010/2011, in 2013 increased to 10.69 million tons, reaching the highest level in the last period. Average global prices for cotton World Indicator ("A") decreased from 71 c. /Le (English cents a pound). In March 2004 - up to 55 c., in March 2005 the Indicator "A" was estimated for 2004-2005 to 53 c. /Le; 15 c. (22%) lower than the maximum for the last 6 periods, with the average value for 2011-2012. Cotton production in China, covering 40 % of the global consumption was revised down due to bad weather.

Cotton, the most used raw material for clothing is sold widely in international trade. The clutter in the cotton

internațional. Dezordine pe piața bumbacului a introdus India, care a condus la o acțiune agresiva a cumpărătorilor. Nivelul de 2,018 dolari/livra atins reprezintă un record al tranzacționării pe bursa americană. De la începutul anului 2013, avansul se apropie de 40%. India a anuntat, că va menține limitele pentru exportul de bumbac, declanșând panică pe piață in condițiile unor stocuri globale la niveluri apropiate de minimele ultimilor zece ani.

Conform estimărilor autorilor se așteaptă o revizuire în sens ascendent de către Fed, sugerând astfel o creștere a consumului care semnifică și o cerere mai mare pentru produse de îmbrăcăminte. Euforia speculativă pentru bumbac a intrat astfel într-o fază acută, prețurile devastând pragul psihologic de 2 dolari/livră. În peisajul global al mărfurilor, bumbacul ocupă o poziție privilegiată, fiind omniprezent. De la începutul anului 2010, prețul a crescut cu 155,8%.

Unii factori de natura fundamentală – intemperii, precum vremea nefavorabilă care a afectat recolta în China și Pakistan au creat premisele diminuării stocurilor; raportul dintre stocuri și consum s-a redus la 37%, cel mai scăzut nivel cu excepția a numai doua sezoane în ultimele două decenii.

Producția mondiala de bumbac a atins un vârf în sezonul 2006/2007, după care a înregistrat un declin de aproape 20% pe perioada crizei globale. Cu toate acestea, în sezonul 2010/2011 producția a crescut cu 15%. Avansul puternic al bumbacului va avea în cele din urmă impact în prețurile hainelor. Costurile cu materia prima reprezintă între 25 și 50% din costul final al produselor de îmbrăcăminte. Ne putem plăti mai mult pe haine, în condițiile în care retailerii nu vor mai putea absorbi presiunile prin diminuarea marjelor de profit. Presiunile inflaționiste se vor adăuga celor resimțite în domeniul alimentelor și combustibililor, afectând nivelul de trai mai ales al celor cu venituri mici. Contractele futures în SUA pentru bumbac cu livrare în luna mai 2013 au urcat cu peste 4%, la un maxim de 92,23 cenți pentru un pfund (453,6 grame), în timp ce la Shanghai creșterea a depășit 1%. China, cel mai mare consumator de bumbac din lume, este cea mai mare piață de export a Indiei.

market has been introduced by India, which led to aggressive action to buyers. The achieved level of $ 2.018/lb is a record of trading on the American Stock Exchange. Since the beginning of 2013, the advance is approaching 40%. India announced that it will maintain limits on the export of cotton, triggering panic in the market in terms of global stocks at levels close to the lowest in the last decade.

Authors estimated an expected upward revision by the Fed, thus suggesting an increase in consumption which means a greater demand for apparel products. Speculative euphoria for cotton came as an acute phase, prices devastating the psychological threshold of $ 2/pound. In the global landscape of goods, cotton occupies a privileged position, being omnipresent. Since the beginning of 2010, the price increased by 155.8%.

Some factors of fundamental nature – such as the bad weather that affected crops in China and Pakistan have created the premises of a reduced inventory, and the ratio between stocks and consumption was reduced to 37%, the lowest level with the exception of only two seasons in the last two decades.

World cotton production peaked in the 2006/2007 season, after which it declined by nearly 20% during the global crisis. However, in the season 2010/2011 production increased by 15%. The strong advance of cotton will eventually impact the prices of clothes. Raw material costs represent between 25% and 50% of the final cost of the clothing. We can pay more for clothes, while retailers will not be able to absorb these pressures by reducing profit margins. Inflationary pressures will be added to those experienced in the field of food and fuel, especially affecting the living standards of those on low incomes. U.S. cotton delivery contracts in May 2013 rose by over 4% to a maximum of 92.23 cents a pound (453.6 grams), while Shanghai has exceeded a 1% increase. China, the largest consumer of cotton in the world, is the largest export market of India.

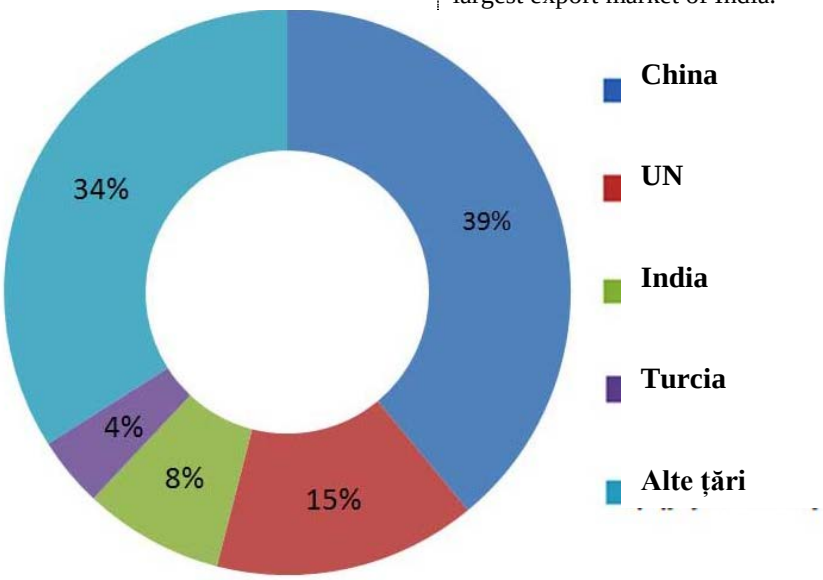

Fig.4. Consumul mondial de lână în 2011/
Fig.4. International wool consumption in 2011
Sursa/Source: http ://www.textileclub .ru/index.php ?option=articles &task=viewarticle & artid= 385& Itemid=3

Conform rezultatelor anului 2010, comercianţii de bumbac au avut mari speranţe în consumatorii chinezi. La 1 ianuarie 2012, când ţările OMC trebuiau să anuleze toate cotele anterior în vigoare pentru importul de textile, se aştepta o creştere bruscă a produselor textile în China, care trebuia să contribuie respectiv la creşterea importului de bumbac. Deci, producţia în China, în perioada precedentă, ICAC o estimează la 6,3 milioane de tone, iar consumul – la 8,2 milioane de tone. Astfel, diferenţa constituie 1,9 milioane de tone, fiind de aşteptat, că aproximativ acest volum va fi importat de China, fără a deranja stocurile din rezerva de stat. Cu toate acestea, volumul real al importurilor Chinei au fost cu mult mai mici decât au aşteptat vânzătorii. În consecinţă, mulţi experţi au ajuns la părerea, că în acest an nivelul real al stocurilor de rezervă în China au fost cu mult mai mari decât nivelul anunţat oficial – de 1,4 milioane tone, de fapt, acest lucru a permis acoperirea diferenţei absente între producţia şi consumul de bumbac de 500 mii de tone, care au fost obţinute din rezerve. Rezultatul supraproducţiei de bumbac pe piaţa mondială şi reducerea achiziţiilor din partea Chinei faţă de volumele estimate anterior au devenit preţuri relativ scăzute pe parcursul perioadei trecute. Preţurile scăzute au contribuit la reducerea suprafeţei terenurilor cultivate în perioada 2010/2011 cu 2,2 milioane de hectare (sau cu 6%) în comparaţie cu perioada 2010/2011. Se estimează, că volumul producţiei de bumbac se va reduce cu 8% şi va constitui 24,1 milioane tone, iar consumul va creşte cu 2% şi va fi de 23,9 milioane de tone. Ţinând cont de stocurile curente de la 1 august 2005 în mărime de 10,5 milioane tone, volumul preconizat al ofertei de bumbac pe piaţa mondială va fi de 34,6 milioane tone. Astfel, în perioada 2012/2013 oferta de bumbac depăşeşte din nou cererea, ceea ce permite a prevedea majorarea preţurilor.

According to the results of 2010, cotton merchants had high hopes for Chinese consumers. On the 1st of January 2012, when the WTO countries had to cancel all previously existing quotas for imports of textiles, it was expected a surge of textile products to China, which should have contributed respectively to increased imports of cotton. So production in China, in the previous time period is estimated by ICAC at 6.3 million tonnes and consumption – at 8.2 million tons. Thus, the difference is 1.9 million tons, and is expected that around this volume will be imported by China, without disturbing the state reserve stocks. However, the actual volume of China's imports was much lower than the vendors expected. Consequently, many experts have come to the opinion that this year the actual level of reserve stocks in China were much higher than the officially announced - 1.4 million tons, in fact that is what allowed to cover this gap between production and consumption of cotton by 500 thousand tons, which were obtained from the reserves. The result of overproduction of cotton on the world market and reduced purchases by China to previously estimated volumes became relatively low prices during the past period of time. Low prices have reduced the area of cultivated land in the period of 2010/2011 to 2.2 million hectares (or by 6%) compared to the period 2010/2011. It is estimated that the volume of cotton production will be reduced by 8% and will be 24.1 million tonnes, while consumption will increase by 2% and will be 23.9 million tonnes. Given the current stock from August 1, 2005 in the amount of 10.5 million tons, the expected volume of cotton supply in the global market will be 34.6 million tons. Thus, during 2012/2013, the cotton supply exceeds the demand again, which allows to predict the price increase.

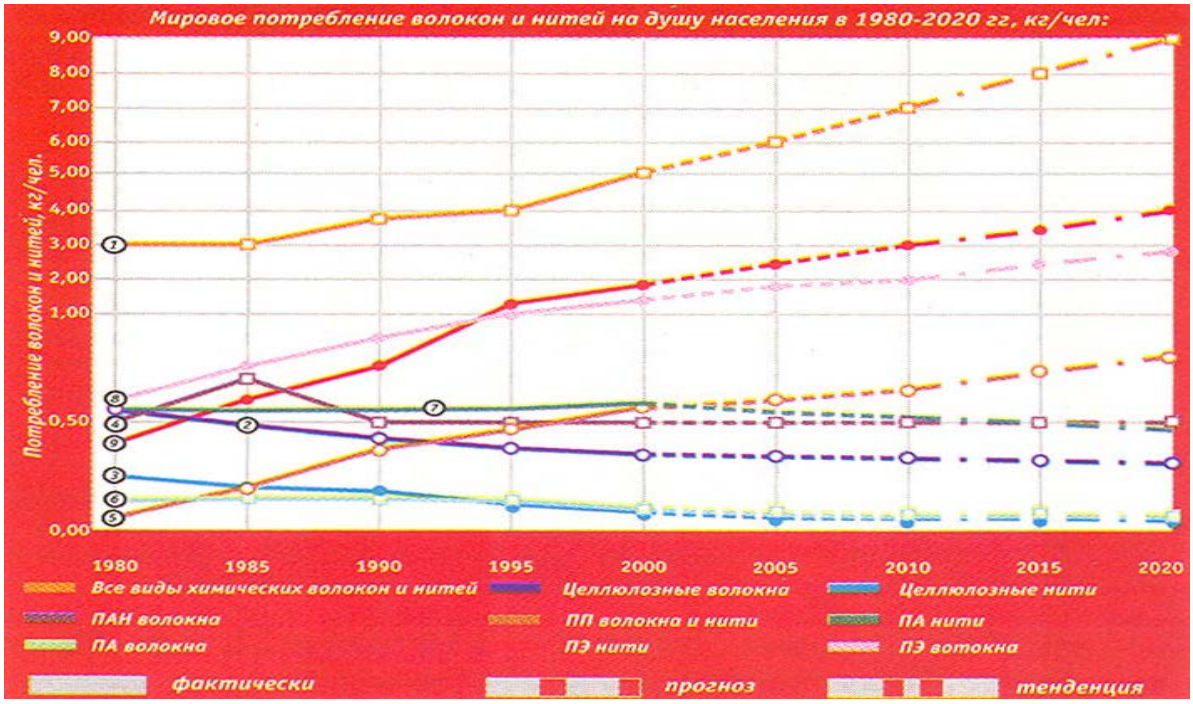

Fig. 5.Consumul mondial de fibre şi fire pe cap de locuitor în 1980-2020, kg/per/

Fig. 5. World consumption of fibers and threads per capita in 1980-2020, kg/per

Sursa/Source: http ://www .textileclub .ru/index.php ?option=articles &task=viewarticle & artid= 385& Itemid=3.

Factorul fundamental, care influențează formarea prețurilor pentru bumbac, rămâne a fi şi în continuare cererea din partea cumpărătorului gigant – China. În anul viitor, creşterea consumului de bumbac în China va fi puțin limitată din cauza restricțiilor exporturilor de textile. Dar, având în vedere reducerea producerii proprii de bumbac de către China, majorarea importului din partea ei va fi inevitabilă.

Situația pe piața rusă de bumbac este reprezentată de faptul, că Rusia, care nu deține materie primă proprie de bumbac, a devenit cel mai mare importator de fibre de bumbac.

Țările producătoare de bumbac din fosta Uniune Sovietică s-au reorientat spre livrarea fibrelor de bumbac către țările străine, reducând brusc livrarea către Rusia. Datele cu privire la importurile de bumbac ale Rusiei, în anul 2010 şi I-a jumătate a anului 2013, potrivit țării de origine: conform situației pentru prima jumătate a anului 2013, cel mai mare importator este Uzbekistan (44% din total importuri), urmată de Kazahstan (16%), Tadjikistan (14%), Kârgâzstan (13%), Azerbaidjan (9%) şi Turkmenistan (3%). Ponderea altor importatori este de doar 1%. Din volumul importat de bumbac în Rusia, în perioada 2010/2012, ponderea volumului importat din Uzbekistan a crescut comparativ cu anul trecut cu 7%, deşi aproximativ jumătate din bumbacul uzbec pătrunde în țară prin Letonia. Comparativ cu anul 2004, în volumul total de importuri, s-a redus cu 7% cota bumbacului kazah, iar cel turkmen – cu 2%. Totodată, cota de bumbac a Tadjikistanului şi Kîrgîzstanului au crescut cu 2%. Prin urmare, pentru funcționarea ritmică normală a tuturor capacităților de producție disponibile, Rusia, anual, are nevoie de aproximativ 750 mii tone de fibre de bumbac. Lipsa de materie primă a condus la faptul, că fibrele de bumbac au devenit obiectul manipulărilor economice şi politice, care distrug industria textilă şi alte industrii din Rusia şi condamnând regiuni întregi în criză profundă. Pentru o funcționare normală, stabilă şi armonioasă a ramurilor industriale, legate de procesarea fibrelor de bumbac, trebuie soluționate două probleme: în primul rând, revizuirea sistemului de clasificare a parametrilor fibrelor de bumbac; în al doilea rând, crearea bazei proprii de materii prime.

Drept justificare pentru **revizuirea sistemului de clasificare a parametrilor fibrelor de bumbac** sunt contradicțiile dintre standardele actuale şi anterioare privind fibrele de bumbac, legate de DNT de bază ale industriei de bumbac, pe de o parte, şi sistemul internațional de evaluare a calității fibrelor de bumbac HVJ, urmate de toți producători mari de bumbac, pe de altă parte. Este necesară armonizarea standardelor ruseşti cu privire la bumbac, în special în ajunul aderării Rusiei la OMC. Pentru îmbunătățirea/facilitarea independenței economice a industriei de bumbac din Rusia, este rațional de a se revitaliza activitățile privind formarea propriei baze de materii prime de bumbac, capabilă să asigure necesitatea față de orientările/direcțiile importante strategic, crearea unui fond de asigurare privind menținerea independenței şi securitatea țării. Atare elaborări ştiințifice şi de cercetare au fost efectuate în regiunile de sud ale Rusiei încă în anii 1990. Acestea au prevăzut prelucrarea producerii şi tehnologiei de cultivare a soiurilor de maturare de bumbac pentru producția industrială a fibrelor de bumbac. În prezent, aceste activități se desfăşoară în Krasnodar şi Stavropol, în Republica Kalmykia, în regiunile Volgograd şi Astrakhan.

Potrivit estimărilor din *centrele ştiințifice şi de investigare a*

The fundamental factor that influences cotton pricing still remains the demand from the giant buyer – China. In the next year, the increased consumption of cotton in China will be slightly limited due to restrictions of textile exports. But, given the reduced production of cotton by China, increasing imports will be inevitable.

The situation on the Russian market of cotton is represented by the fact that Russia, which does not have its own raw material for cotton has become the largest importer of cotton fibres.

Cotton producing countries of the former Soviet Union have shifted toward delivering cotton fibers to foreign countries, sharply reducing delivery to Russia. Data on imports of cotton in Russia in 2010, and half of 2013, according to country of origin: as for the first half of 2013, the largest importer is Uzbekistan (44% of total imports), followed by Kazakhstan (16%), Tajikistan (14%), Kyrgyzstan (13%), Azerbaijan (9%) and Turkmenistan (3%). The share of other importers is only 1%. Of the cotton imported in Russia during 2010/2012, the share of large volumes from Uzbekistan grew last year by 7%, although about half of the Uzbek cotton enters the country through Latvia. Compared to 2004, in the total volume of imports, the share of Kazakh cotton fell by 7%, and the Turkmen – 2%. However, the share of cotton of Tajikistan and Kyrgyzstan increased by 2%. Therefore, through the normal rhythmic functioning of all available production capacities, Russia annually needs about 750.000 tonnes of cotton fiber. The lack of raw materials led to the fact that cotton fibers have become the economic and political manipulations that destroy the textile and other industries in Russia and condemne whole regions into deep crisises. For a normal operation, stable and harmonious industries related to processing cotton fibers must address two issues: first, the revision of the classification parameters for cotton fibers, and secondly, to create its own raw material base.

As a justification for the **revision of the classification system of cotton fibers' parameters are the** contradictions between the current and previous standards on cotton fibers, related to the basic cotton industry DNT, on one hand, and the international system of cotton fibers' quality assessment HVJ, followed by all the major manufacturers of cotton, on the other hand. It is necessary to harmonize Russian standards on cotton, especially on the eve of Russia's WTO accession. To improve/facilitate the economic independence of the cotton industry in Russia, it is reasonable to revitalize their own activities on creating their own base for raw cotton materials, able to provide through the guidelines/important strategic directions, creating an insurance fund in order to maintain the independence and the security of the country. Such scientific developments and research have been conducted in the southern regions of Russia since the 1990s. They have set processing, production and cultivation technologies on cotton varieties for the industrial production of cotton fibers. Currently, these activities are conducted in Krasnodar and Stavropol, in the Republic of Kalmykia, in Volgograd and Astrakhan regions.

According to estimates from the *scientific and research centers of the cotton industry*, grown fibers, according to

industriei de bumbac, fibrele cultivate, potrivit caracteristicilor fizice şi mecanice, se referă la tipul cinci, cu calitatea întâia şi a doua, care sunt cele mai răspândite soiuri de bumbac, utilizate în filare. Astfel, aceste măsuri vor îmbunătăţi şi spori utilizarea eficientă a potenţialului întreprinderilor din domeniul industriei, iar în asociere cu sprijinul coordonării de stat va impulsiona dinamica economică pozitivă şi va permite industriei textile depăşirea stării de echilibru instabil spre o creştere economică reală. În prezent, produsele industriei uşoare de origine turcă sunt furnizate în masă pe pieţele din Germania, de unde mărfurile turceşti sunt expediate în alte ţări ale Europei şi Statelor Unite ale Americii. Creşterea oficială a comerţului turc din industria uşoară este completată de creştere volumului comerţului neoficial, realizat de „navetele" ruseşti şi comercianţii privaţi din ţările Europei de Est.

the physical and mechanical properties, are the type five – first and second quality, which are the most common varieties of cotton used for spinning. Thus, these measures will improve and increase the use of the potential of the enterprises in the industry and in combination with coordination of state support will spur positive economic growth and enable the textile industry to overcome the state of unstable equilibrium to real economic growth. Currently, light industry goods of Turkish origin are provided in the table on the markets in Germany, where Turkish goods are shipped to other countries in Europe and the United States. Official increasing trade in Turkey's consumer industry is complemented by informal trade volume growth, achieved by "commute" traders and private Russian traders in the East European countries.

Tabelul 2/Table 2

Consumul mondial de fibre textile şi previziunea pentru 2050/
World consumption of textile fibers and forecast for 2050

	Volumul consumului, mil t (ponderea pe piaţă, %) / Consumption volume, mln t (market share, %)	
	2000	2050
Lână /Wool	1,5	2
Bumbac /Cotton	20,2 (37,3)	33(21)
Fibre chimice /Synthetic fibres	16,2(30)	38(24)
Fire chimice /Chemical threads	15,5(28,7)	85(53)
Total	54,1	160
Ritmul de creştere anual, %/Annual growth, %	3,1	2,2
Populaţia pe glob, mird persoane /World population, mlrd. people	6,1	9,2
Consumul de fibre pe cap de locuitor, kg/per /Fibre consumption per capita, kg/per	8,8	17,3

Sursa/Source: http ://www .textileclub .ru/index.php ?option=articles &task=viewarticle & artid= 385& Itemid=3.

În anii '90 ai secolului trecut, ca urmare a investiţiilor mari în dezvoltarea industriei uşoare interne, Turcia a reuşit să câştige controlul de 3,5-4% din piaţa mondială de îmbrăcăminte finite. Ea a reuşit să păstreze statutul ca unul dintre furnizorii principali mondiali de îmbrăcăminte pe piaţa mondială şi să se încadreze în topul celor zece lideri mondiali privind industria textilă. Ţara a reuşit să ocupe aceste poziţii datorită volumului producţiei textile şi fire. În anul 2010, Turcia a exportat îmbrăcăminte în valoare de 7,2 miliarde dolari, textile au fost vândute de 2,8 miliarde de dolari, textile autohtone au fost vândute de 1 miliard dolari. Exportul produselor finite expediate a constituit 51% de produse de tricotaj, 34% de îmbrăcăminte textilă, alte tipuri de îmbrăcăminte, produse din piele şi articole din piele au reprezentat 15%. Actualmente, cei mai mari consumatori de textile din Turcia sunt: Germania şi Franţa, Olanda, Statele Unite şi Marea Britanie. Germaniei îi revin 36,6%, Statelor Unite ale Americii – 16,6%, Marea Britaniei – 11,9%, Franţei – 6,8% din volumul producţiei industriei textile din Turcia, iar Olandei – 5,3%.

În prezent, fabricile textile şi de îmbrăcăminte din Turcia tot mai mult sunt implicate în producerea îmbrăcămintei în baza comenzilor de branduri renumite de modă, fapt care permite a concluziona, că calitatea produselor/articolelor, viteza de producţie, coerenţa de livrare, echipamentul industrial modern şi managementul competent au transformat Turcia în unul dintre liderii mondiali din industria textilă.

In the 90s of the past century, as a result of large investments in the development of the domestic consumer industry, Turkey has managed to gain control of 3.5-4% of the global market of finished garments. It has managed to retain its status as one of the world's leading suppliers of clothing in the global market and be within the top ten world leaders in the textiles industry. The country has managed to occupy these positions due to the production volume of textiles and yarn. In 2010, Turkey exported garments worth $ 7.2 billion, textiles have been sold for $ 2.8 billion, and domestic textiles were sold for $1 billion. Exports accounted for 51% in shipped finished products knitwear, 34% of textile clothing and other types of clothing, leather and leather goods accounted for 15%. Currently, the biggest consumers of Turkish textiles are Germany and France, the Netherlands, the United States and Britain. Germany leads with 36.6%, the U.S. – 16.6%, Great Britain – 11.9%, France – 6.8% of the textile industry production in Turkey, and the Netherlands – 5.3%.

Currently, textile and garment factories in Turkey are increasingly involved in producing clothing under orders of famous fashion brands, which allows us to conclude that the quality of products/articles, the production speed, consistency of delivery; modern industrial equipment and competent management have transformed Turkey into a global leader in the textile industry.

Tabelul 3/Table 3

Tendința generală de consum al fibrelor în 2010-2025 pe regiuni/
The general trend of fibers' consumption in regions, 2010-2025

Regiunea (țara) /Region (country)	Ritmul de creştere anual, %/Annual growth, %			Raportul bumbac/fibre chimice /Ratio cotton/synthetic fibres
	Chimice /Synthetic		bumbac /cotton	
	fire /threads	fibre /fibres		
North America	2,2	1,7	1,5	63/37
Latin America	3,2	2,4	1,6	56/44
Western Europe	1,4	1,2	0,2	48/52
Turkey	2,8	2,1	0,1	56/44
Africa/Central Asia	5,6	3,7	1,4	36/64
Australia	2	2	0,7	43/57
South Asia	5,8	3	1,5	40/60
India	5,5	3,3	1,6	60/40
China	4,7	1,9	0,1	31/69
South Korea	2,6	2,6	0,3	69/31
Taiwan	2,8	-2,1	2	73/27
Japan	2	-1,7	0,1	65/35
Asia	4,7	2,2	0,9	46/64
Except Asia	2,9	2,2	1,2	58/42
World Total	3,9	2,2	1,1	49/51

Sursa /Source: http ://xn --90adfcjfrkmfkmu .xn--p1ai/index.php/2011-06-09-15-58-09/dir-2012/140-direktor -4 - 2012 / 404-razvitie-rynka-tekhnicheskogo-tekstilya--trend-vystavki-techtextil-russia-2012.

Aceşti indicatori de creştere au fost influenţaţi de urbanizarea rapidă a creşterii calificării forţei de muncă. De la mijlocul secolului trecut, a fost atestată o creştere constantă a numărului persoanelor angajate într-o anumită ramură a industriei textile. Potrivit statisticilor oficiale, la începutul anului 2000, în industria textilă şi de îmbrăcăminte au fost angajaţi peste 505 mii de lucrători, iar conform statisticilor neoficiale, în aceste sectoare ale economiei Turciei erau implicaţi până la 2 milioane de oameni. Aceşti indicatori reprezintă până la 10% din forţa de muncă totală a ţării. O asociere unică a condiţiilor de comerţ liber şi a forţei de muncă calificată şi ieftină a atras în sector investitori străini. La începutul anului 2000, finanţare de acest gen au primit 137 de companii de tricotaj şi îmbrăcăminte, 1028 de companii, care produc textile autohtone. Investitorii acestor industrii au devenit brandurile bine cunoscute, precum: Hugo Boss Group, Nike Group, Marks & Spencer, Mango Fashion. Producătorii turci au depus eforturi mari în crearea clusterelor textile, care au contribuit la stabilirea raporturilor orizontale eficiente între producătorii mici şi mari din ţară. Consecinţele acestor factori, precum şi accesul liber la piaţa mondială au condiţionat crearea industriei textile orientate spre export.

These growth indicators were influenced by urbanization and rapidly increasing workforce skills. Since the middle of last century, it has been proven a steady increase in the number of people employed in a given branch of the textile industry. According to official statistics, in early 2000, in the textile and clothing were employed over 505.000 workers, and according to unofficial statistics in these sectors of the Turkish economy were involved up to 2 million people. These indicators represent up to 10% of the total workforce of the country. A unique combination of the free trade conditions and skilled and cheap labor in the sector has attracted foreign investors. In early 2000, 137 knitting and garment companies received such funding, 1028 companies that produce domestic textiles. Investors of these industries have become well-known brands such as: the Hugo Boss Group, Nike Group, Marks & Spencer, and Mango Fashion. Turkish producers have made great efforts in creating textile clusters, which have helped to establish effective relations between small and large producers in the country. The consequences of these factors, as well as free access to the world market have resulted in the creation of a textile industry oriented to export.

Referinţe bibliografice/ References:

1. Chemical Fibers International. 2002, vol. 52, no. 3 [accesat 23 octombrie 2013]. Disponibil: http://textination.de/de/Textile-Technology/Chemical%20Fibers%20International
2. АЙЗЕНШТЕЙН, Э.М., КАЛИТОВА, Е.В. Анализ мировых цен на сырье и синтетические волокна за I полугодие 2002 г. В: ЛегПромБизнес-Директор. 2002, № 9 [accesat 11 octombrie 2013]. Disponibil: http://textile-press.ru/?id=1304
3. ЛАВРЕНТЬЕВА, Е.П. Сырьевая проблема хлопчатобумажной отрасли. В: ЛегПромБизнес-Текстиль. 2002, № 2 [accesat 11 noiembrie 2013]. Disponibil: http://textile-press.ru/?id=1408
4. ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЛУЖБА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СТАТИСТИКИ. *Российский статистический ежегодник 2004*: статист.сборник. Москва, 2004. 725 с.
5. СИТКИН, А.В. Динамика рынка хлопка. Аналитический обзор. В: Рынок легкой промышленности. 2005, № 45 [accesat 14 octombrie 2013]. Disponibil: http://rustm.net/catalog/article/45.html
6. International Cotton Advisory Committee [accesat 15 noiembrie 2013]. Disponibil: http://www .icac.org
7. Мировой рынок хлопка [accesat 11 octombrie 2013]. Disponibil: http://www.tesika.ru
8. КАЩЕЕВ, О.В. Мировая глобализация производства и потребления текстиля. Тенденции и проблемы [accesat 27 octombrie 2013]. Disponibil: http://www.textileclub.ru/index.php?option=articles&task=viewarticle&artid=385&Itemid=3
9. Textile club [accesat 11 octombrie 2013]. Disponibil: http://www.textileclub.ru
10. ФОМЧЕНКОВА, Л. Развитие рынка технического текстиля - тренд выставки Techtextil Russia-2012 [accesat 17 octombrie 2013]. Disponibil: http://легпромбизнес.рф/index.php/2011-06-09-15-58-09/dir-2012/140-direktor-4-2012/404-razvitie-rynka-tekhnicheskogo-tekstilya--trend-vystavki-techtextil-russia-2012

Recomandat spre publicare: 14.05.2013

PARTICULARITĂŢILE MĂSURILOR ACTIVE DE STIMULARE A OCUPĂRII FORŢEI DE MUNCĂ ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Larisa PANTEA, drd., INCE

Politica activă de ocupare a forţei de muncă are scopul să crească competitivitatea forţei de muncă pentru a facilita ajustarea între cerere şi ofertă pe piaţa muncii. Măsurile politicii active de ocupare cuprind formarea profesională şi recalificarea, consilierea profesională, asistenţa în căutarea unui loc de muncă etc. Atenţie deosebită merită măsurile active care cresc flexibilitatea forţei de muncă, adică mobilitatea ei geografică şi profesională. Articolul de faţă are scopul de a aprecia eficienţa măsurilor active în creşterea ocupării forţei de muncă în Republica Moldova.

Cuvinte cheie: *ocuparea forţei de muncă, formare profesională, consiliere profesională, medierea muncii.*

Introducere. Restructurarea economică, schimbările demografice şi procesele integraţioniste din regiune au ridicat provocări majore pentru piaţa muncii din Republica Moldova. Soluţia pentru funcţionarea eficientă a pieţei muncii o reprezintă îmbunătăţirea flexibilităţii profesionale şi geografice a forţei de muncă, care se poate realiza prin implementarea corectă a politicii active de ocupare a forţei de muncă. Prezentul articol se axează pe descrierea conţinutului şi analiza eficienţei măsurilor active de ocupare şi anume: informarea şi consilierea profesională, medierea muncii şi formarea profesională a şomerilor. Acest ansamblu de măsuri este realizat de agenţiile teritoriale de ocupare a forţei de muncă. Vom omite analiza angajării şomerilor în lucrări publice, deoarece considerăm că această acţiune nu influenţează calitativ asupra forţei de muncă disponibile.

Conţinutul măsurilor active de ocupare a forţei de muncă. Măsurile active de combatere a şomajului şi ocupare a forţei de muncă reprezintă totalitatea opţiunilor realizate cu scopul creşterii ocupării forţei de muncă la nivelul unei comunităţi.

Aceste acţiuni vizează:

– prevenirea şomajului;

– îmbunătăţirea ocupării forţei de muncă, atît în ansamblu, cît şi pe ramuri economice, zone geografice, categorii de vîrstă etc.;

– reintegrarea persoanelor pe piaţa muncii într-un timp cît mai redus;

– asistenţă în încadrare persoanelor din categoriile defavorizate ale populaţiei (invalizi etc.);

– răspîndirea informaţiilor privind structura calitativă şi cantitativă a cererii şi ofertei pe piaţa muncii;

– asigurarea tratării egale a participanţilor de pe piaţa muncii;

– dezvoltarea potenţialului, a competenţelor profesionale ale forţei de muncă în corespundere cu cerinţele pieţei etc. [3, p. 26].

Măsurile active de ocupare pot fi direct sau indirect

FEATURES OF ACTIVE MEASURES OF LABOUR MARKET SUPPORT IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Larisa PANTEA, PhD Student, NIER

Active labour market policy aims at rising labour force's competitiveness to enhance adjustment between labour demand and supply. The measures of active labour market policy comprise vocational training and requalification, professional counseling, job search assistance etc. A special attention require active measures that increase labour force flexibility, i.e. its geographic and professional mobility. Present article has the goal to appreciate the efficiency of active measures in rising labour force employment in the Republic of Moldova.

Key words: *labour force employment, vocational training, professional counseling, employment mediation.*

JEL Classification:J21, J24, J60, J61, J62, J63, J68

Introduction. Economic restructurization, demographic changes and regional integration have risen major challenges for the labour market in the Republic of Moldova. The solution for an efficient functioning of labour market is given by the improvement of professional and geographic flexibility of labour force, which can be made through appropriate implementation of active labour market policy. Present article is based on contents' description and efficiency analysis of active measures of employment and specifically: professional informing and counseling, employment mediation and professional formation of unemployed. This set of measures is implemented by territorial agencies for labour force employment. We shall skip the analysis of public works for unemployed, since we consider that they do not entail any qualitative influence on labour force.

The contents of active labour market measures. Active measures designed to combat unemployment and to enhance job matching process comprise the totality of actions undertaken with the goal of raising workforce employment on the level of a certain community.

These measures refer to:

– unemployment prevention,

– a higher degree of workforce employment, both in general and in particular economic field, geographical area, age category etc.,

– workforce reintegration in the labour market in the shortest period of time,

– assistance in the employment of disadvantaged categories (disabled people etc);

– spreading information regarding qualitative and quantitative structure of labour demand and supply,

– ensuring an equal treatment of all participants in the labour market,

– development of workforce professional competences and potential in compliance to market's needs etc. [3, p. 26].

Active labour market measures can directly or

generatoare de locuri de muncă sau pot avea rolul de activare a pieței muncii [1, p.79]. Astfel de acțiuni precum crearea parcurilor industriale, a incubatoarelor de afaceri, organizarea centrelor de consultanță în afaceri şi asistență financiară pentru stimularea antreprenoriatului mic şi mijlociu conduc la creşterea numărul de locuri de muncă oferite de economia națională.

Măsurile cu rol de activare a pieței muncii vizează ajustarea ofertei de muncă la cererea de muncă prin formare profesională, recalificarea şomerilor, dezvoltarea competențelor în căutarea eficientă a unui loc de muncă, orientare şi consiliere în carieră, organizarea tîrgurilor de locuri de muncă etc.

Măsurile care vizează creşterea şanselor de ocupare a persoanelor în căutare de locuri de muncă cuprind serviciile de informare, de consiliere profesională a participanților la piața muncii, de mediere a muncii, de calificare şi recalificare a lor [1, p. 80].

Serviciile de informare şi documentare profesională sunt prestate de agențiile teritoriale pentru ocuparea forței de muncă. Tipurile de informații furnizate includ:

- locurile de muncă disponibile în prezent şi în viitorul apropiat;
- evoluția ocupațiilor;
- cele mai solicitate profesii în aria teritorială respectivă;
- competențele necesare pentru diverse profesii;
- oportunități pentru inițierea şi dezvoltarea de mici afaceri;
- sistemul asigurărilor de şomaj;
- informații privind cadrul legislativ al raporturilor de muncă dintre individ şi agentul economic etc.

Consilierea profesională include:

- evaluarea personalității solicitantului în vederea verificării aptitudinilor psiho-profesionale ale solicitantului şi orientării lui profesionale etc.;
- instruirea în vederea însuşirii sau perfecționării metodelor şi tehnicilor de căutare a unui loc de muncă;
- dezvoltarea abilităților de luare a deciziilor asupra propriei cariere, stabilirea obiectivelor profesionale [1, p.85].

Consilierea profesională poate fi individuală sau de grup (workshopurile), ultimele fiind destinate dezvoltării capacităților personale necesare şi a unor tehnici comportamentale utile pentru susținerea cu succes a interviului de angajare şi integrării profesionale reuşite. Aceste servicii vizează, în special, absolvenții instituțiilor de învățămînt. Aceştia reprezintă o categorie de populație defavorizată din punct de vedere al accesului pe piața muncii din cauza lipsei sau insuficienței de experiență într-un domeniu de activitate [1, p.85-86].

Job Cluburile (cluburile şomerilor) reprezintă o măsură activă care se adresează persoanelor ce sunt şomeri de mai mult timp şi tinerilor fără experiență de muncă. În cadrul acestor cluburi se organizează seminare privind dezvoltarea abilităților necesare în recrutare: alcătuirea corectă a unui Curricullum Vitae, a unei scrisori de intenție, prezentarea la interviu, căutarea eficientă a unui post vacant etc. [1, p.90].

Serviciile de mediere a muncii presupun procesul de îndrumare individuală a persoanelor aflate în căutarea unui loc de muncă, indiferent de statutul pe piața muncii – şomeri sau ocupați – astfel ca aceştia să poată găsi un

indirectly generate jobs or can play the role of labour market activators [1, p.79]. Thus, such measures as creating industrial parks, business incubators, organizing business consulting and financial assistance centers to stimulate small and medium business lead to an increase in the number of jobs offered by national economy.

Measures that activate labour market target the adjustment of labour supply to labour demand, through vocational training, requalification of unemployed, developing efficient job search competences, professional orientation and career counseling, organizing Job Clubs etc.

Measures that target the growth of chances of employment of persons looking for a job comprise professional informing and counseling, employment mediation, professional qualification and requalification of unemployed [1, p. 80].

Professional informing and documentation is provided by territorial employment agencies. Supplied information comprises:

- job vacancies currently opened and available in the future,
- evolution of occupations,
- most required professions in a specific geographic area,
- necessary competences required by various jobs,
- opportunities to start and develop small businesses,
- the system of unemployment allowances,
- information on legislative framework of labour relations between individual and economic agent etc.

Professional counseling includes:

- personality assessment of applicant with a view to check the psycho-professional abilities of individual and his professional orientation, etc.,
- training in acquiring and improvement of job search methods and techniques,
- developing decision-making abilities in career and establishment of professional goals [1, p.85].

Vocational guidance and counseling can be performed individually or in groups (workshops), the last being designed for development of necessary personal qualities and useful behavioural techniques. These measures are aimed especially at graduates of educational institutions. They represent a disadvantaged category of population from the point of view of access to labour market, due to the lack or insufficiency of work experience [1, p.85-86].

Job Clubs represent a measure of active labour market policy that addresses long term unemployed and young persons without work experience. Within these Clubs are organized seminars for development of abilities required in recruiting: accurate composition of a Curricullum Vitae, of a Cover Letter, presentation at interview, efficient job search etc. [1, p.90].

Services of employment mediation imply the process of individual guidance of job seekers, regardless of their statute on the labour market- employed or jobless – so that they could find a job according to their training and skills [1, p. 87]. Employment mediation

loc de muncă conform pregătirii şi aptitudinilor proprii [1, p. 87]. Serviciile de mediere pun accent pe realizarea de profiluri ocupaționale specifice fiecărei meserii solicitate. Serviciile se acordă gratuit de agenţiile teritoriale de ocupare a forţei de muncă. Pentru şomerii care beneficiază de îndemnizația de şomaj participarea la serviciile de mediere este obligatorie. Pot beneficia de servicii de mediere gratuite şi persoanele ocupate, care manifestă intenția de a schimba locul de muncă.

Organizarea cursurilor de formare şi perfecționare profesională se face în funcție de mai mulți factori: pregătirea profesională inițială a persoanei, existența unei experiențe de muncă, vechimea în muncă, cerințele de moment şi de perspectivă pe piața muncii, opțiunile individuale ale persoanei etc. Acest tip de măsuri este cel mai indicat în perioadele de restructurare economică. Astfel, dacă plata îndemnizațiilor de şomaj poate deveni o provocare pentru bugetul de stat în perioada de concedieri masive, atunci alocarea resurselor financiare pentru recalificarea şomerilor şi a persoanelor cu şanse de a pierde locul de muncă este acțiunea cu efect benefic pe termen lung asupra competitivității forței de muncă.

concentrates on description of occupational profiles for each required job. Employment mediation is provided free of charge by territorial employment agencies. Unemployed persons who receive unemployment allowance are required to attend these mediation services. People who already have a job may also benefit free of charge from these services, if they have the intention to change their job.

The courses of vocational training and professional improvement are organized on the basis of several factors: initial professional training that one has, the existence of a certain work experience, seniority, current and future labour market requirements, one's personal choice etc. These type of measure is the most appropriate during the period of economic restructuring. Thus, the payment of unemployment allowances can become a challenge for state budget during the period of massive layoffs, while the allocation of financial resources aimed at requalification of unemployed and individuals facing the risk of losing the job represents the action with long term benefits on workforce competitiveness.

Tabelul 1/Table 1

Locurile de muncă anunțate vacante la Agenția Națională pentru Ocuparea Forței de Muncă (ANOFM), inclusiv structura pe sectoare şi categorii de lucrători/ Vacant jobs announced to National Agency for Workforce Employment (NAWE), including their structure by sectors and categories of workers

	2009	2010	2011	2012
Numărul total al locurilor de muncă anunțate libere la ANOFM/ The total number of job vacancies announced at NAWE	27109	30248	28250	35054
Ponderea locurilor de muncă libere destinate muncitorilor (%)/ The share of job vacancies for workers (%)	75,2	77,5	79,6	78,6
Ponderea locurilor de muncă libere destinate funcționarilor (%)/ The share of job vacancies for clerks (%)	24,8	22,5	20,4	21,4
Locuri de muncă din sectorul privat (%)/ The number of job vacancies in the private sector (%)	54,1	58,4	60	60,52
Locuri de muncă din sectorul public (%)/ The number of job vacancies in the public sector (%)	31,1	27,4	26	24,32
Locuri de muncă din organizații cu alte forme de proprietate (%)/ The number of job vacancies in organizations of other forms of ownership (%)	14,8	14,2	14	15,17

Sursa/Source: elaborat de autor în baza datelor ANOFM/created by author based on NAWE data, [2, p.28][7, p.10][8, p.10][9, p.7].

Observăm că pe parcursul ultimilor patru ani are loc creşterea numărului de locuri libere destinate muncitorilor şi o uşoară reducere a numărului de locuri de muncă destinate funcționarilor. Deasemenea, în totalul locurilor de muncă vacante prezentate la agențiile teritoriale de ocupare a forței de muncă, creşte ponderea locurilor de muncă din sectorul privat, de la 54% în 2009, la 60% în 2012.

We can see that during the last four years there is an increase in the number of job vacancies for workers and a slight decrease in the number of job vacancies for clerks. Besides, from the total amount of presented job vacancies at territorial employment agencies, the share of jobs in the private sector raised from 54% in 2009 to 60% in 2012.

Tabelul 2 /Table 2

Modalitatea de prezentare a locurilor de muncă libere (% din total)/ Means of presentation of job vacancies (% from total)

	2009	2010	2011	2012
Vizite la sediul angajatorului/Visits to employer's office	15	13	13	16
Comunicate direct de către angajatori (în scris, prin telefon, fax)/Announced directly by the employer (in written form, by phone or fax)	56	61	64	61
Prezentate de angajatori la Agenții/Presented at the employment agency	29	26	23	23

Sursa/Source: elaborat de autor în baza datelor ANOFM/created by author based on NAWE data, [2, p.28][7, p.10][8, p.10][9, p.7].

Astfel, în ce priveşte modalitatea prin care angajatorii anunţă despre existenţa locurilor de muncă vacante este preponderent comunicare prin telefon, fax sau în scris. Considerăm oportună implementarea utilizării unui formular on-line, pe site-urile web ale agenţiilor teritoriale (şi de vreme ce acestea nu există ar fi benefic să fie create) astfel ca angajatorul să poată actualiza informaţia privind locurile de muncă vacante în regim de timp real.

Thus, the means by which employers announce existing job vacancies is mainly by phone, fax or submitting in written form. We consider it appropriate to implement the usage of an online form available on employment agencies websites (and since territorial employment agencies don't have websites they should be created). Thus, the employer could save time and update information on job vacancies in real time.

Tabelul 3 /Table 3

Serviciile de mediere a muncii/ Services of employment mediation

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Beneficiari ai serviciilor de mediere/Beneficiars of mediation services	69978	67121	105488	104457	85694	71685
Servicii de mediere electronică/ Electronic mediation services	626	2034	6877	6263	3348	7113
Servicii ale cabinelor telefonice/Services of mediation by phone	5558	7546	6074	4207	3775	6108
Seminare informative organizate/ Informative seminars	368	431	371	484	683	669
Tîrguri de locuri de muncă/Job Fairs	71	81	45	63	71	91
Numărul agenţilor economici participanţi/ the number of economic agents participants in Job Fairs	777	936	413	458	366	541
Numărul persoanelor în căutare de locuri de muncă - participanţi/ The number of jobseekers attending Job Fairs	13375	14267	6424	11100	8600	11900
Numărul persoanelor angajate în urma tîrgurilor/ The number of employed persons as a result of Job Fairs	2529	3182	1444	1785	1840	1800
Ponderea persoanelor plasate în cîmpul muncii din numărul participanţilor la tîrguri (%)/ The share of emloyed persons in the total number of Job Fairs' attendants	18,9	22	22,5	16,1	21,4	15,2

Sursa/Source: elaborat de autor în baza datelor ANOFM/created by author based on NAWE data [2, p.29][7, p.8][8, p.8][9, p.6]

Observăm că în ultimii patru ani a crescut vertiginos numărul beneficiarilor de servicii de mediere electronică. Numărul tîrgurilor de locuri de muncă a oscilat, înregistrînd scădere în 2009, probabil datorită restrîngerii vacansiilor anunţate de angajatori, ca urmare a crizei economice. După anul 2010 numărul tîrgurilor a crescut , ajungînd la cifra de 91 în anul 2012. Eficienţa acestor măsuri este evidenţiată în tabelul 3. Deşi în 2009 s-au organizat mai puţine tîrguri de locuri de muncă şi au fost, considerabil, mai puţini participanţi – 6424 persoane, procentul persoanelor angajate a fost cel mai înalt – 22,5%.

We can see that during the last four years the number of beneficiars of electronic mediation services has raised significantly. The number of Job Fairs has oscillated, recording a decrease in 2009, possibly due to a drop in the number of job vacancies announced by employers, as the result of economic crisis. After 2010 the number of Job Fairs has increased, reaching the number of 91 in 2012. The efficiency of these actions is shown in table 3. Although in 2009 the number of Job Fairs has decreased and the number of attendants has dropped significantly to 6424 persons, the share of employed persons as a result of these Fairs was the highest – 22.5%.

Tabelul 4 /Table 4

Informarea şi consilierea profesională/ Professional informing and counseling

	2009	2010	2011	2012
Beneficiari de servicii de informare şi consiliere profesională/Beneficiars of professional informing and counseling services	31100	56400	66900	69647
❖ Ponderea persoanelor plasate în cîmpul muncii faţă de numărul total al beneficiarilor/ The share of employed persons in the total numer of beneficiars of professional informing and counseling (%)	10,9	7,5	7,8	10,4
Au beneficiat de consultaţii individuale/Benefited of individual consultations	26300	50488	61506	60866
Şedinţe ale Clubului Muncii/ Job Club' sessions	329	339	321	329
Participanţi la Clubul Muncii/ Participants of Job Club	4060	4142	3922	4008
❖ Ponderea persoanelor plasate în cîmpul muncii în numărul total de participanţi la şedinţele Clubului Muncii/ Share of employed persons in the total number of participants in Job Club' sessions (%)	13,67	11,08	15,09	11,83
Seminare de instruire în tehnici şi metode de căutare a unui loc de muncă /Training seminars in techniques and methods of job searching	247	252	669	634
❖ Ponderea persoanelor plasate în cîmpul muncii în numărul total de participanţi la seminare/ Share of employed persons in the total number of participants in seminars (%)	11,87	9,73	17,39	9,25

Sursa/Source: elaborat de autor în baza datelor ANOFM/created by author based on NAWE data [2, p.30][7, p11.][8, p.11][9, p.8]

Informarea şi consilierea profesională a fost pe larg solicitată de femei (73% din totalul beneficiarilor în 2012). Repartizarea pe vîrste a beneficiarilor a fost neuniformă, cuprinzînd în special persoane tinere (circa 73% din totalul beneficiarilor în 2012).

Numărul şedinţelor Clubului Muncii a oscilat în ultimii patru ani între 230- 340, iar numărul participanţilor a variat în jurul a 4000 de persoane. Ponderea persoanelor plasate în cîmpul muncii după frecventarea şedinţelor Clubului a fost cea mai înaltă în anul 2011 – 15,09% din totalul participanţilor. Deasemenea în anul 2011 a fost comparativ mai înaltă şi rata de plasare în cîmpul muncii a participanţilor la seminarele de instruire în tehnici şi metode de căutare a locului de muncă – 17,39%.

Professional informing and counseling has been largely requested by women (73% from the total number of beneficiars in 2012). Age distribution of the beneficiars was non-uniform, mainly comprising young people (about 73% in the total number of beneficiars in 2012).

The number of Job Clubs sessions has oscillated in the last four years between 320-340 sessions, while the number of participants had varied around 4000 people. The share of employed persons as the result of Job Club attendance was the highest in 2011 – 15.09% from the total number of participants. The share of employed persons from the total number of attendants of seminars of trainings in techniques and job search methods was also the highest in 2011 – 17.39%.

Tabelul 5 /Table 5

Orientarea şi formarea profesională a şomerilor/
Professional orientation and formation of unemployed

	2009	**2010**	**2011**	**2012**
Înmatriculaţi/ Enrolled	4100	1946	2441	2400
din ei femei / of these women (%)	71,2	69,7	73,6	72,7
din ei tineri / of these young people (%)	72	75,6	73,2	73
Urmau pregătirea profesională la început de an/ Attended training at the beginning of the year	2250	1731	1208	1301
Au absolvit cursurile/ Graduated trainings	4453	2380	2235	2485
Absolvenţii cursurilor de pregătire profesională iniţială/ Graduates of vocational training (%)	72,3	70,7	77,3	70,7
Absolvenţii cursurilor de recalificare / Graduates of requalification courses (%)	20,0	23,1	15,9	23,8
Absolvenţii cursurilor de perfecţionare / Graduates of professional improvement courses (%)	7,7	6,2	6,8	5,5
Plasaţi în cîmpul muncii după absolvire / Employed after graduating	2987	1751	1506	1839
Ponderea persoanelor plasate în cîmpul muncii după absolvirea cursurilor / The share of graduates employed (%)	67	73,6	67,4	74

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza datelor ANOFM/Created by author based on NAWE data [2, p.31][7, p.13] [8, p.13][9, p.8]

Se solicită preponderent, de către angajatori, profesii şi meserii ca: medic, cusătoreasă, vînzător, bucătar, asamblor, muncitor în agricultură, muncitor auxiliar etc. În acelaşi timp profesiile/meseriile pentru care au fost absolvite cursurile de formare profesională au fost după cum urmează: bucătar, frizer, operator la calculator, contabil, barman, lăcătuş în repararea automobilelor, manichiuristă etc. [5]. Observăm în anul 2012 preponderenţa persoanelor tinere şi a femeilor în rîndul celor înmatriculaţi la cursuri de formare profesională – aproximativ 73%. Peste 70% din cei înmatriculaţi au absolvit cursurile de pregătire iniţială, iar cursurile de perfecţionare – doar aproximativ 6%. Dorim să evidenţiem că circa o pătrime din persoanele înmatriculate au absolvit cursurile de recalificare.

The most requested professions and crafts on the labour market are: physician, seamstress, seller, cook, assembler, agricultural worker, auxiliary worker etc. In the meantime, professions and crafts most frequently graduated were the following: cook, hairdresser, PC operator, accountant, barman, locksmith, manicurist etc. [5]. We note the high share of young people and women among those enrolled to trainings – around 73%. The percentage of graduates from vocational training was above 70%, while people who attended professional improvement courses represented about 6% only. We want to emphasize that around a quarter of enrolled persons were requalified.

Tabelul 6 /Table 6

Eficiența măsurilor active de stimulare a ocupării forței de muncă în anul 2012/ Efficiency of measures of active labour market policy in 2012

Cheltuieli ce țin de medierea muncii (mii lei)/Spendings for employment mediation (thou. MDL)	Nr. persoanelor angajate ce au beneficiat de servicii de mediere/The number of persons employed due to mediation services	Cheltuieli pentru informarea şi consilierea profesională (mii lei)/ Spendings for professional informing and counseling (thou. MDL)	Nr. persoanelor angajate ce au beneficiat de servicii de informare şi consiliere profesională/ The number of persons employed due to professional informing and counseling	Cheltuieli pentru formarea profesională (mii lei)/ Spendings for vocational trainings (thou. MDL)	Nr. persoanelor angajate ce au beneficiat de servicii de formare profesională/ The number of persons employed due to vocational trainings
680,8	15600	32,8	7224	8485,5	1839
Eficiența serviciilor de mediere: procentul persoanelor plasate în cîmpul muncii din numărul total al beneficiarilor/ Efficiency of employment mediations services: percentage of persons employed in the total number of beneficiars (%)		Eficiența serviciilor de informare şi consiliere profesională: procentul persoanelor plasate în cîmpul muncii din numărul total al beneficiarilor/ Efficiency of professional informing and counseling: percentage of persons employed in the total number of beneficiars (%)		Eficiența serviciilor de formare profesională: procentul persoanelor plasate în cîmpul muncii din numărul total al beneficiarilor/ Efficiency of vocational training: percentage of persons employed in the total number of beneficiars (%)	
21,7		10,4		74	
Cheltuieli per persoană angajată în urma serviciilor de mediere, lei / Spendings per person employed due to employment mediation services, MDL		Cheltuieli per persoană angajată în urma serviciilor de informare şi consiliere profesională, lei / Spendings per person employed due to professional informing and counseling, MDL		Cheltuieli per persoană angajată în urma serviciilor de formare profesională, lei / Spendings per person employed due to vocational training, MDL	
43,64		4,54		4614,19	

Sursa/Source: Elaborat de autor în baza datelor ANOFM/Created by author based on NAWE data [5, p. 26]

Cheltuielile sunt cele mai înalte în cazul formării profesionale – 4614,19 lei, dar şi rata de plasare în cîmpul muncii este superioară celorlalte măsuri – 74%. Pe lîngă aceasta, rezultatul calitativ este net superior: se asigură perfecționarea competențelor profesionale ale populației, pe cînd primele două tipuri de servicii vizează doar mobilitatea populației.

Putem estima că cheltuielile în cazul formării profesionale constituie o cifră de o sută de ori mai mare decît cheltuielile pentru medierea muncii şi de peste o mie de ori mai mare în cazul informării şi consilierii profesionale. Totodată procentul plasării în cîmpul muncii a şomerilor este doar de 3,4 ori mai mare decît în cazul beneficiarilor serviciilor de mediere şi de 7 ori mai mare în cazul serviciilor de informare şi consiliere profesională.

Concluzie. Putem constata că varietatea măsurilor active de ocupare a forței de muncă în Republica Moldova prezintă niveluri diferite de eficiență în angajarea în cîmpul muncii a şomerilor, dar şi diferite cheltuieli financiare necesare.

Putem afirma că, pentru funcționarea cu succes a pieței muncii, toate tipurile de măsuri prezintă importanță, unele avînd efect asupra intensificării contactelor între căutătorii

The highest spendings were recorded in case of vocational training – 4614.19 lei, but the ratio of employment due to trainings was superior than in the case of other measures – 74%. Besides, the qualitative effect is much higher: an improvement of workforce professional competences, while the first two types of services are aimed to enhance workforce mobility.

We can appreciate that the spendings in case of vocational training represent a value over one hundred times higher than the spendings for employment mediation and over one thousand times higher comparing to professional informing and counseling. In the meantime, the percentage of unemployed hiring is only 3.4 times higher than in case of beneficiars of unemployment mediation and seven times higher than in case of professional informing and counseling.

Conclusion. We can ascertain that the whole variety of measures of active labour market policy undertaken in the Republic of Moldova by employment agencies presents various levels of efficiency in unemployed hiring, but different financial spendings required, as well.

We can affirm that all types of measures are significant for a successful functioning of labour market. Some of

de muncă şi ofertanţi, altele producînd impact asupra caracteristicilor profesionale ale forţei de muncă. Coerenţa politicii active de ocupare a forţei de muncă şi focusarea pe segmentul corespunzător al forţei de muncă sunt momente cruciale pentru eficienţa managementului pe piaţa muncii.

them have effects on identification of contacts between job seekers and employers, others produce an impact on professional features of workforce. Coherence of active labour market policy and focusing on appropriate segment of workforce are crucial for an efficient labour market management.

Referinţe bibliografice/ References:

1. CACE, S. Politici de ocupare în Europa Centrală şi de Est. Bucureşti: Ed. Expert, 2006. 237 p. ISBN 9789736180835.
2. MINISTERUL MUNCII, PROTECŢIEI SOCIALE ŞI FAMILIEI AL REPUBLICII MOLDOVA. Raport social anual 2009. Chişinău, 2010. 192 p.
3. MINISTERUL MUNCII, PROTECŢIEI SOCIALE ŞI FAMILIEI AL REPUBLICII MOLDOVA. Raport social anual 2010. Chişinău, 2011. 192 p.
4. MINISTERUL MUNCII, PROTECŢIEI SOCIALE ŞI FAMILIEI AL REPUBLICII MOLDOVA. Raport social anual 2011. Chişinău, 2012. 174 p.
5. AGENŢIA NAŢIONALĂ PENTRU OCUPAREA FORŢEI DE MUNCĂ. Raport de activitate pentru anul 2012. Chişinău, 2013. 35 p.
6. AGENŢIA NAŢIONALĂ PENTRU OCUPAREA FORŢEI DE MUNCĂ. Raport statistic ianuarie - decembrie 2009. Chişinău, 2010 [accesat 16 noiembrie 2013]. Disponibil: http://www.anofm.md/documents/59?page=2
7. AGENŢIA NAŢIONALĂ PENTRU OCUPAREA FORŢEI DE MUNCĂ. Raport statistic ianuarie - decembrie 2010. Chişinău, 2011 [accesat 21 octombrie 2013]. Disponibil: http://www.anofm.md/documents/59?page=2
8. AGENŢIA NAŢIONALĂ PENTRU OCUPAREA FORŢEI DE MUNCĂ. Raport statistic ianuarie - decembrie 2011. Chişinău, 2012 [accesat 11 octombrie 2013]. Disponibil: http://www.anofm.md/documents/59?page=2

Recomandat spre publicare: 20.11.2013

PRINCIPIILE SPECIFICE INVESTIȚIILOR STRĂINE ÎN ROMÂNIA

Valerian SĂLĂVĂSTRU, drd., ULIM, România

Financiar investitiile constau în cumpărarea de titluri de valoare, titluri de stat, opere de artă sau crearea de depozite bancare pentru a aduce profit sub formă de dobânzi. Cea mai importantă formă de investiții financiare sunt investiții de portofoliu.

Cuvinte cheie: *investitori străini, euroobligațiuni, euroemisiune, franchisse, leasing.*

Introducere. Investitorii străini şi-au manifestat interesul în special pentru comerț, care deține o pondere de 61%, în totalul ISD, urmat de servicii, cu o pondere de 8,7%. Este de menționat că ISD în general, cele din UE în special, cu un volum valoric ridicat, au o contribuție însemnată la: crearea sectorului privat în economie; cooperarea dintre IMM si întreprinderile mari din țară şi străinătate prin formarea unor rețele de afaceri (network business); externalizarea unor activități economice din România în străinătate şi internalizarea unor activități din străinătate în România, mai ales în domeniul tehnologiilor avansate; îmbogățirea ofertei de bunuri şi servicii pe piața românească.

Conținutul de bază. Principiile investițiilor străine în România sunt [5, p. 40]:

a) libertatea formelor juridice şi modalităților de efectuare a investițiilor. Prin acest principiu se garantează investitorilor libera alegere a formelor juridice de efectuare a investițiilor, cu respectarea prevederilor legale, dar şi a tipurilor de aport la capitalul societăților comerciale (în numerar sau în natură);

b) liberul acces la toate sectoarele economiei româneşti. Investitorii pot alege în mod liber tipul de activitate pe care o vor îndeplini în România, prin luarea în considerare a reglementărilor, care stabilesc regimul de obținere a autorizațiilor şi a monopolului de stat valabil pentru anumite activități;

c) tratament egal pentru investitorii români şi străini, rezidenți şi nerezidenți

d) persoanele fizice şi juridice care investesc în România beneficiază de tratament egal, fără deosebire de naționalitate, sediu de activitate sau domiciliu.

Persoanele nerezidente care investesc în România beneficiază de dreptul de a transfera în străinătate veniturile obținute, fără nici un fel de restricții, după plata taxelor şi impozitelor prevăzute de lege, potrivit reglementărilor privind regimul valutar;

e) protecția investițiilor împotriva naționalizării, exproprierii sau a altor măsuri cu efect echivalent.

Investițiile efectuate în România nu pot fi naționalizate, expropriate sau supuse unor măsuri cu efect echivalent, exceptând cazurile, în care o astfel de măsură întruneşte, cumulativ, următoarele condiții [4, p. 84]:

- sunt necesare pentru cauza de utilitate publică;

SPECIFIC PRINCIPLES OF FOREIGN INVESTMENTS IN ROMANIA

Valerian SĂLĂVĂSTRU, PhD Srudent, ULIM, Romania

Financial investments consist in the purchase of securities, such as government securities, works of art, or the creation of bank deposits to bring profit in the form of interest payments. The most significant form of financial investment is the investment portfolio.

Keywords: *foreign investors, euroobligațiuni, euroemisiune, franchisse, leasing.*

JEL Classification: F21, F59, F33, F37, F5

Introduction. Foreign investors have expressed interest in particular for trade, owning a share of 61 percent in total FDI, followed by services with a share of 8.7%. It should be mentioned that FDI in general, the EU in particular, with a value high volume, have a significant contribution to the creation of the private sector in the economy; cooperation between SMEs and large firms in the country and abroad through the formation of business networks (network business); outsourcing to Romania's economic activities abroad and internalization of foreign activities in Romania, especially in the field of advanced technologies; enrichment of the supply of goods and services on the Romanian market.

The basic content. Principles of foreign investments in Romania are [5, p. 40]:

a) *the freedom of the legal forms and procedures for making investments.* This principle is guarantee investors free choice of legal forms of investments, in compliance with the legal provisions, but also the types of companies capital contribution (in cash or in kind);

b) *free access to all sectors of the economy.* Investors can freely choose the type of activity that you will meet in Romania, through consideration of the rules laying down the arrangements for obtaining the permits and the State monopoly for certain activities;

c) equal treatment of Romanian and foreign investors, residents and non-resident

d) individuals and legal entities investing in Romania receive equal treatment without distinction of nationality, place of business or home.

Non-residents who invest in Romania have the right to transfer abroad the proceeds without any restrictions whatsoever, after paying fees and taxes required by law, according to the regulations on foreign exchange regime;

e) investment protection against nationalization, expropriation or any other measure having equivalent effect.

The investments performed in Romania may not be nationalized, expropriated or subjected to measures of equivalent effect, except where such a measure meets the following conditions, cumulative [4, p. 84]:

- are necessary for the public interest;
- are non-discriminatory;
- shall be carried out in accordance with the

- sunt nediscriminatorii;
- se efectuează în conformitate cu prevederile exprese ale legii;
- se fac cu plata unei despăgubiri prealabile, adecvate şi efective.

f) garantarea drepturilor şi facilităţilor. În vederea încurajării investiţiilor, sunt prevăzute o serie de facilităţi fiscale şi vamale, în concordanţă cu practica şi legislaţia europeană.

După dimensiunea valorică, ISD din ţările UE în România pot fi împărţite în două categorii:

- ţări cu ISD semnificative, având o pondere de peste 9% din totalul ISD în România-Olanda, Germania, Italia, Franţa, Marea Britanie, Austria;
- ţările cu ISD relativ modeste, cu o pondere sub 9% - Luxemburg, Grecia, Belgia, Spania, Irlanda, Finlanda, Danemarca, Portugalia.

Tipologia investiţiilor reprezintă totalitatea modurilor şi formelor de investire. Aşa cum s-a arătat mai sus, agenţii economici îşi utilizează disponibilităţile băneşti în diverse moduri, care pot fi considerate investiţii – cumpărări de mijloace de producţie, de acţiuni, acordare de credite sau împrumuturi. În principal se poate vorbi de două tipuri fundamentale de investiţii:

Investiţii de capital – care se concretizează în cumpărarea de bunuri ce vor servi la realizarea unor anumite produse în viitor şi care, astfel, vor aduce un anumit profit scontat.

Din punct de vedere al destinaţiei: *investiţii directe – concretizate în utilaje, clădiri, fabrici; investiţii colaterale; investiţii conexe*.

După rezultatul lor: *productive; neproductive*.

După caracterul lucrărilor: *investiţii noi; modernizări şi retehnologizări.*

Tipurile investiţiilor străine directe (diferenţiate după contribuţia la dezvoltarea şi înnoirea activelor economice în ţara primitoare de ISD):

- Greenfield: investiţii în întreprinderi înfiinţate şi dezvoltate de către sau împreună cu investitori străini, sub forma unor investiţii pornite de la zero;
- Brownfield: investiţii în întreprinderi preluate integral sau parţial de către investitori străini de la rezidenţi, mai mult de 50% din imobilizările corporale şi necorporale fiind realizate după preluare;
- Preluări integrale sau parţiale de întreprinderi: investiţii în întreprinderi preluate integral sau parţial de către investitori străini de la rezidenţi, mai mult de 50% din imobilizările corporale şi necorporale fiind realizate înainte de preluare.

ISD în România, în anul 2013, s-au ridicat la suma de 1,9 miliarde de euro, conform datelor făcute publice de către reprezentanţii Băncii Naţionale a României (BNR). Circa 24% din această sumă a reprezentat valoarea investiţiilor străine noi, care a fost de circa 455,3 milioane de euro.

În ciuda impactului pe care l-a avut criza economică asupra României şi a faptului că ISD au scăzut în anul 2012, statul român a reuşit să atragă investiţii străine în valoarea totală mai mare decât vecinii bulgari sau decât grecii, care au atras, în aceeaşi perioadă, ISD în valoare de 1,34 miliarde de euro, respectiv 1,3 miliarde de euro, conform raportului

provisions of law implied;

- are made with prior compensation pay, adequate and effective.

f) in order to encourage investments, are provided for a series of tax and customs facilities, in line with European legislation and practice.

After the value size, FDI from the EU countries in Romania can be divided into two categories:

- countries with significant FDI, with a share of more than 9% of total FDI in Romania – the Netherlands, Germany, Italy, France, United Kingdom, Austria;
- countries with relatively modest FDI, with a weight under 9% – Luxembourg, Belgium, Greece, Spain, Ireland, Finland, Denmark, Portugal.

Investment typology represents the totality of the modes and forms of investment. As stated above, their businesses using financial resources invested in various ways, which may be considered investment-purchase of means of production, shares, granting credits or loans. Basically one can speak of two fundamental types of investments:

Capital investment, which is materialized in the acquisition of goods that will be used for the implementation of certain products in the future and that this will bring some profit.

In terms of destination: *direct-investment materialized in machines, buildings, factories; collateral investment; related investments.*

After their result: *productive; unproductive.*

After the character works: *new investment; upgrades and retrofitting*.

The types of foreign direct investment (differentiated after contributing to the development and improvement of economic assets in a welcoming country for FDI):

- Greenfield investment in businesses set up: and developed by or in conjunction with foreign investors, in the form of investments started from scratch;
- Brownfield: investment in companies taken over wholly or partly by foreign investors from the residents, more than 50% of the tangible and intangible asset headings being made after the acquisition;
- Acquisition of all or part of the investment in enterprises: enterprises taken over wholly or partly by foreign investors from the residents, more than 50% of the tangible and intangible asset headings being carried out before the takeover.

FDI in Romania in the year 2013 amounted to 1.9 billion euros, according to the data made publicly available by the National Bank of Romania (BNR). About 24% of this amount represented the value of foreign investments, which amounted to approximately 455,3 million.

Despite the impact that the economic crisis was over and that FDI decreased in 2012, the Romanian State has failed to attract foreign investment in total value higher than Bulgarian or neighbors than the Greeks, who attracted during the same period, FDI worth 1.34 billion euros, 1.3 billion dollars respectively, according to the report "The regional investment in 2012 and 2013".

Foreign investors direct holdings in the share capital

„Tabloul investițional regional în anul 2012 şi 2013”.

În România au fost realizate în anul 2013 investiții străine şi româneşti noi în valoare de 865,6 milioane de euro ce au dus la crearea a 9.300 de noi locuri de muncă. Statistica se referă la totalul din România, pe județe, fără a include însă Capitala şi Ilfov.

Valoarea investițiilor româneşti noi a fost de 410,3 milioane de euro, mai exact 2,7% din valoarea totală a investițiilor nete din România, de 15,2 miliarde de euro, conform datelor Institutului Național de Statistică (INS).

În timp ce străinii au ales să investească, în special, în industria auto, în producerea energiei electrice prin metode neconvenționale sau în energie regenerabilă, investițiile autohtone s-au axat, în principal, pe industria de prelucrare a lemnului, pe sectorul agricol, pe sectorul turistic şi pe comerț.

În anul 2013 au fost realizate 477 de proiecte de investiții, atât străine, cât şi autohtone, în valoare de 2,3 miliarde de euro, ce se vor desfăşura în anul 2012. Prin intermediul lor vor fi create alte 6.700 de locuri de muncă. Participațiile investitorilor străini direcți la capitalul social al întreprinderilor investiție directă din România în valoare de 2688 milioane de euro (51,6% din fluxul net de ISD). Din această sumă, 13 milioane de euro constituie aportul în natură, ceea ce reprezintă 0,2% din total flux net. Creditul net primit de către întreprinderile investiție directă de la investitorii străini direcți inclusiv din cadrul grupului, în sumă de 1361 milioane euro, ceea ce reprezintă 26,1% din fluxul net al ISD.

Plasamentul internațional de titluri (investiții de portofoliu)

Plasamentul internațional de titluri se face în cadrul pieței financiare internaționale. Prin plasament se realizează distribuirea titlurilor pe piața financiară internațională în mai multe țări, cu implicarea băncilor internaționale, cu avizul organismelor internaționale financiare şi prin intermediul unor consorții bancare sau al unor instituții financiare de talie mondială, precum şi a burselor de valori de pe piața financiar mondială.

Partenerii şi intermediarii de pe această piață preocupați mereu de a realiza tranzacții cât mai rapide, mai valoroase şi mai sigure, au introdus noi instrumente şi titluri financiare cu rezultate spectaculoase. Prin acestea un rol important l-au jucat euroobligațiunile.

Euroobligațiunile sunt obligațiuni cu o circulație sporită internațională, ele fiind exprimate în altă monedă decât cea a țării emitentului. Aceste titluri sunt emise de către bănci importante sau de sindicate, de bănci înființate anume pentru emisiunea respectivă, iar oferta publică este făcută simultan în mai multe țări. Sindicatul bancar emitent are o structură bine organizată cuprinzând o bancă coordonatoare, grupul de bănci pentru subscriere şi grupul de vânzare. Fiecare grup are o responsabilitate bine definită în pregătirea plasamentului, realizarea subscrierii de fonduri, dirijarea fondurilor, garantarea împrumutului, plata dobânzilor şi amortizarea împrumutului.

Caracteristicile euroobligațiunilor sunt următoarele [1, p. 88]:

- sunt emise în afara țării, în a cărei monedă sunt exprimate;

of enterprises with direct investment in Romania worth 2688 million euros (51.6% of net FDI flows). Of this amount, EUR 13 million is in-kind contribution, which represents 0.2% of the total net flow. Net credit received by direct investment enterprises from foreign direct investors, including within the group, amounting to 1368 million euros, which represents 26.1% of the net flow of FDI. In Romania were completed in 2013 and Romanian new foreign investments worth 865,6 million which led to the creation of the 9,300 new jobs. Refers to the total statistics of Romania, counties, but shall not include the capital and Ilfov.

The Romanian new investments was 410,3 million euro, i.e. 2,7% of the total amount of net investment Romania, of 15.2 billion euros, according to the National Institute of statistics (INS).

While foreigners have chosen to invest, especially in the automotive industry, in the production of electricity by means of unconventional or renewable energy, domestic investments focused mainly on wood-processing industry, agriculture, tourism and trade.

In 2013 were completed 477 investment projects, both domestic and foreign, worth 2.3 billion euros, which will be held in 2012. Through them the other 6 will be created.

International equity investment (investment portfolio) of securities of International Investment in the international financial market. Placement is achieved by distributing the securities of international financial markets in several countries, with the involvement of international banks with international financial bodies and opinion through Bank or consortia of some world-class financial institutions, as well as the stock exchanges of the world financial market.

Partners and intermediaries in this market always conscious to make transactions as faster, more secure, and more valuable, have introduced new instruments and securities with spectacular results. Through these important roles they played;.

Are bonds a movement enhanced the international expressed in a currency other than that of the country of the issuer. These bonds are issued by banks or by trade unions, banks set up specifically for this issue, and the public offer is made simultaneously in several countries. The issuing bank syndicate has a well-organised structure comprising a master Bank, groups of banks for underwriting and sales group. Each group has a well-defined responsibility in preparation for placement, underwriting, fund management, guaranteeing the loan, the payment of interest and amortization of the loan.

Titles are rated on the stock exchange and hence are saleable and therefore convertible at any time into cash.

Is presented as several variants: Euroobligațiuni direct (fixed rate coupon), as evidenced by its name, have the same interest to maturity, which allows the calculation of safe income.

Euroobligațiuni with option to purchase (callable) that allow the issuer to redeem them before maturity. The characteristics of euroobligațiunilor are the following [1, p. 88]:

- pot fi emise de către împrumutații domiciliați în orice țară;
- pot fi achiziționate de către investitori din orice țară;
- au puține restricții referitoare la emisiune şi tranzacționare;
- pot fi emise în orice moment şi nu sunt susceptibile de a fi impozitate la sursă.

Avantajul euroemisiunilor constă în evitarea restricțiilor impuse de anumite țări asupra plasării titlurilor sau asupra împrumuturilor contractate de străini în moneda locală. Astfel emitenții au posibilitatea de a alege între mai multe valute, au avantaje în privința costului, momentul emisiunii poate fi fixat convenabil şi sigur, au acces la o finanțare pe termen lung şi de un nivel ridicat, puțin probabil pe piața internă.

Investitorii se bucură de o mare capacitate de a face investiții profitabile în alte țări, investiții protejate şi garantate de consorții de bănci. Titlurile sunt bine cotate la bursă şi ca atare sunt oricând vandabile şi deci transformabile în bani lichizi.

Euroobligațiunile se prezintă sub mai multe variante:

- Euroobligațiuni directe (cu rată fixă a cuponului) acestea, după cum arată şi numele, au aceeaşi dobândă până la scadență, ceea ce permite calcularea mai sigură a venitului.
- Euroobligațiuni cu opțiune la cumpărare (callable), care permit emitentului să le răscumpere înainte de scadență.

Euroobligațiuni cu opțiune la vânzare (putable), care se utilizează atunci, când emitentul doreşte un termen mai lung decât este dispus investitorul. Prin acest titlu investitorul are opțiune de vânzare a titlului la scadență sau de a continua investiția pe încă un termen stabilit. Dacă la scadență rata dobânzii pe piață este mai mare decât cuponul oferit, investitorul va exercita opțiunea de vânzare către emitent obținând rambursarea împrumutului. În caz contrar, investitorul va păstra titlul, care va avea scadență la termenul stabilit.

Euroobligațiuni cu rata dobânzii variabilă, acestea au o rată a dobânzii variabilă în funcție de LIBOR (London Inter-Bank Offered Rate, piața financiară engleză specializată în negocierea dobânzilor unde se fixează un etalon de dobândă, valabil pentru un timp). Utilizarea acestui fel de euroobligațiuni s-a redus în ultimul timp datorită riscului mare, care a dus frecvent la pierderi.

Țara noastră a lansat cu succes prima emisiune de euroobligațiuni pe piața internațională de capital în anul 1996, prin intermediul băncii de investiții americane “Merill Lynch” (bancă coordonatoare). Valoarea emisiunii a fost de 225 milioane de dolari, rata cuponului a fost de 9,75% iar randamentul obligațiunii era aşteptat să ajungă la 2,75 de puncte procentuale peste dobânda Libor la 6 luni.

Subscriitori reprezintă un grup de 9 instituții financiare internaționale printre care: ABN AMRO, Chase Manhattan, City Bank.

Emisiunea cu scadență de 3 ani a fost folosită de Banca Naționala a României pentru creşterea rezervelor valutare ale țării. Prin lansarea emisiunii de euroobligațiuni, România a realizat reintegrarea deplină pe piața internațională de capital al cărei prim pas a fost contractarea de împrumuturi sindicalizate în anul 1995, după o absență de aproape şase decenii.

- are issued outside the country in whose currency is expressed;
- can only be issued by borrowers residing in any country;
- can be purchased by investors from any country;
- have few restrictions on issuance and trading;
- can be issued at any time and there are likely to be taxed at source.

Euroemisiunilor advantage lies in avoiding restrictions imposed by certain countries on the placement of securities or of foreign loans in the local currency. So issuers have the option of choosing between multiple currencies, have advantages in terms of cost, replicas can be conveniently and safely fixes, have access to long-term funding and a high, unlikely domestically.

Investors enjoy a high ability to make profitable investments in other countries, protected and guaranteed investment consortia of banks.

Our country has successfully launched the first issue of euroobligațiuni international capital market in 1996 through American Investment Bank "Merrill Lynch" (master Bank). The show was 225 million dollars, the coupon rate was 9.75 percent and the yield on the bond was expected to reach 2.75 percentage points over Libor interest rate at 6 months. Euroobligațiuni with option to purchase (putable), which is used when the submitter wants a longer term than is willing the investor. In this way the investor has the option of selling the title to maturity or continue investing a set time limit. If the market interest rate maturity is higher than the coupon offered, the investor will exercise the option of selling the issuer with repayment of the loan. Otherwise, the investor will retain the title which will be due at the time.

Euroobligațiuni with variable interest rates, they have a variable interest rate based on LIBOR (London Inter-Bank Offered Rate, financial market interest negotiation in English where you set a benchmark interest rate, valid for a while). The use of this kind of euroobligațiuni has declined in recent times due to the high risk that led to the losses.

Subscribers represent a group of 9 international financial institutions including: ABN AMRO, Chase Manhattan, City Bank.

Issue with maturity of 3 years was used by the National Bank of Romania to increase the country's foreign exchange reserves. By launching the co-host of euroobligațiuni, Romania has achieved full reintegration the international capital market, whose first step was contacting syndicated loans in 1995 after an absence of almost six decades.

The use of euroobligațiunilor the most important risk for both issuer and investor, is that of accented variations of interest until maturity. The risk is for the issuer to raise the cost of financing, and for reducing the investor gain [2, p. 117].

The investment portfolio consists of the acquisition of shares in a company or another, or the investment of capital in a bank or other institution in the capital

În utilizarea euroobligațiunilor riscul cel mai important atât pentru emitent, cât şi pentru investitor, este acela al variației accentuate a dobânzii până la scadență. Riscul constă pentru emitent în creşterea costului finanțării, iar pentru investitor în reducerea câştigului [2, p. 117].

Investiția de portofoliu constă în achiziționarea de acțiuni, într-o firmă sau alta, sau plasamentul de capital într-o bancă sau altă instituție de pe piața de capital. În acest caz, investitorul nu mai este în contact nemijlocit cu obiectivul de investiție, el fiind doar un proprietar al unei părți din capitalul unei firme, urmând a primi de la firmă un profit – parte din profitul net al acelei întreprinderi corespunzătoare ponderii sale în capitalul firmei – sub formă de dividend.

Investitorul de portofoliu este numai un participant la capitalul societății, fără a se implica nemijlocit în activitatea acesteia. Scopul său este de a-şi plasa capitalul în acțiuni sau titluri aducătoare de profit sau care prin vânzare ulterioară îi pot aduce profituri substanțiale. Realizarea de investiții de portofoliu cere anumite condiții prealabile, cum ar fi:

- existența unei piețe de capital bine organizate;
- deținerea de lichidități ce trebuie să fie puse în mişcare;
- libera convertibilitate a monedei folosite;
- temeiul legal al repatrierii profitului;
- existența unui tratament fiscal adecvat.

Pentru receptor investiția de portofoliu este atractivă şi prezintă avantajul atragerii de capital cu menținerea libertății de decizie şi de orientare strategică a activității proprii.

Alte operațiuni financiare internaționale

Între operațiunile financiare internaționale apar pe o scară mai redusă, unele operațiuni deosebite, ca finanțări specifice tranzacțiilor comerciale, ajutoare financiare internaționale, asigurări şi reasigurări, cotizarea către instituțiile financiare internaționale. Aceste operațiuni provoacă mişcări de capital, fie în sensul de la instituții financiare internaționale către diverşi beneficiari, fie invers de la țările participante către instituțiile financiare internaționale.

Finanțările specifice tranzacțiilor comerciale reprezintă disponibilizări de fonduri pentru susținerea unor forme de contractare survenite în anumite împrejurări.

Leasing-ul este un contract, care se utilizează în cazul, în care cumpărătorul vrea să importe utilaje, mijloace de transport, bunuri cu valoare ridicată şi de uz îndelungat, pentru care nu dispune imediat de sumele necesare, dar ar dori să le obțină cât mai urgent. Operațiunea se poate realiza prin intermediul unei societăți, care plăteşte furnizorul la livrarea utilajelor către beneficiar, iar acesta le ia cu chirie pentru folosință pe durata contractului. Intermediarul calculează ratele anuale de chirie în aşa fel, încât să-şi poată acoperi costul utilajului şi să obțină, de asemenea, amortizarea utilajului, dobânda pentru capitalul investit, cheltuielile de administrare şi un beneficiu.

Contractul de leasing este compus din 2 părți: un contract de vânzare-cumpărare între societatea de leasing (intermediarul) şi firma producătoare şi alt contract între societatea de leasing şi beneficiar [5, p. 40].

La sfârşitul contractului, beneficiarul poate să cumpere utilajul cu un scăzământ potrivit ratelor plătite până în acel moment sau să-l înapoieze.

Leasing-ul poate fi financiar, în care contractul se încheie pe o perioadă mai scurtă decât durata de folosință a bunului

market. In this case, the investor is no longer in contact with the objective of investment, it is just an owner of a part of a company's capital, to receive from the company a profit-share of net profit of the corresponding share of its businesses in the capital of the company-in the form of dividend.

Investor Portfolio is only a participant in the capital of the company, without involving themselves directly in its work. Its purpose is to place the capital in shares or other securities of the Corporation or who perform through subsequent sales may bring substantial profits. Realization of investment portfolio requires certain prerequisites, such as:

-the existence of a well organized capital markets;

-holding of cash that must be set in motion.

Specific commercial transactions represents funding cuts funds to support some forms of contracts arising under certain circumstances.

The lease is a contract that is used if the buyer wants to import machinery, means of transport, goods with high value and durable for that lacks the necessary amounts immediately, but would like to get as more urgent. The operation can be done through a company that pays the supplier upon delivery of the equipment to the beneficiary, and he takes them with rent for use on the duration of the contract. The agent calculates the annual lease rates so as to be able to cover the cost of the equipment and get the equipment depreciation, interest on invested capital, administrative expenses and a benefit.

The lease is composed of 2 parts: a contract of sale between the leasing company (the agent) and producing company, and other contract between the company and customer leasing [5, p. 40]. convertibilitate-movement of the currency used;

- the legal basis of the repatriation of profits;
- the existence of a proper tax treatment.

For handset portfolio investment is attractive and has the advantage of capital while maintaining the freedom of decision and the strategic orientation of the activity.

International financial operations Between international financial transactions occur on a smaller scale, some special operations, as the specific financing of commercial transactions, international financial aid, insurance and reinsurance, cotizarea by the international financial institutions. These operations give rise to capital movements, either in the sense of the international financial institutions to various beneficiaries, either upside down from the participating countries by international financial institutions.

At the end of the contract, the beneficiary may buy machinery with a scăzământ according to the rates paid to that point or to return it.

Leasing can be financially, the contract is concluded for a period shorter than the duration of use of the rented property and cannot be denounced ahead of time, or the task force, which consists of an actual lease, without the direct link between the rent and the value of the object in which the partners may terminate the contract after a notice. Lease term (leasing) for a period of maximum 3

închiriat şi nu poate fi denunţat înainte de termen, sau operativ, care constă într-o închiriere propriu-zisă, fără legătura directă între chirie şi valoarea obiectului şi în care partenerii pot denunţa contractul după un preaviz. Leasing-ul pe termen scurt (short leasing) se încheie pe o perioadă de maxim 3 ani, iar leasing-ul pe termen lung (long leasing) se încheie pe o perioadă de 3-10 ani.

Specificaţia net-leasing stabileşte obligaţia beneficiarului de a prelua cheltuielile de întreţinere, reparaţii, asigurare pe timpul folosirii utilajului.

Contractul de leasing prezintă o mare facilitate pentru un cumpărător, care nu ar fi putut achiziţiona utilajul cu fonduri proprii şi nu ar fi avut posibilitatea de a obţine o finanţare directă. Totodată cumpărătorul este protejat de riscul valutar care este preluat de intermediar.

Franchising-ul (franşiză) este un sistem de vânzare de servicii şi produse pe baza unui contract de lungă durată între doi parteneri, din care unul numit franchisor a dezvoltat o afacere rentabilă, iar celălalt numit franchisee care, având nevoie de fonduri şi convenindu-i afacerea, cumpără dreptul de a folosi această afacere pentru a o exploata în cont propriu, în schimbul plăţii unui preţ constând într-o sumă iniţială şi un comision periodic.

Franchisee-ul are avantajul în acest contract de a nu fi investit fonduri şi de a nu fi riscat reuşita lansării. El obţine prin localuri, instalaţii, bunuri şi/sau servicii, precum şi marca produsului sau know-how-ul, relaţii comerciale, toate elementele, care concură la bunul mers al afacerii. Toate acestea formează un capital la producerea căruia nu a participat cu nimic şi de care beneficiază pentru a putea realiza beneficii.

Avansul bancar constă în acordarea de către o bancă comercială unui client al său tradiţional şi credibil a unei sume de bani pe termen scurt (până la 1 an) fără a solicita, de obicei, un efect de garanţie colaterală. Totuşi, banca se interesează de utilizarea banilor, cere dovezi scrise privitoare la documentele comerciale ale tranzacţiei şi se informează asupra bonităţii partenerului clientului său. Costul avansului este redus, având în vedere standingul clientului, aplicându-se dobânda preferenţială (prime rate, baze rate) plus marja de risc peste dobânda stabilită în funcţie de durata avansului şi standingul debitorului [3, p. 66].

Creditul descoperit sau creditele din contul curent descoperit (overdraft).

Clienţii fac plăţi din contul lor curent, în care există depozite băneşti, dar pot apărea într-un anumit moment şi situaţii de plată, când în cont să nu existe sume de bani (provizion), cu alte cuvinte contul să fie descoperit. Banca încheie anual convenţii cu cei mai importanţi clienţi ai săi, în care se prevăd plafoane valorice, până la care se pot obţine credite din conturi descoperite, adică fără provizion. Costul creditului se bazează pe dobânda preferenţială aplicată la suma efectiv folosită, la care se adaugă o marjă calculată, ca la avansul bancar, în raport de durata creditului şi standingul clientului. Costurile la creditele descoperite sunt ceva mai ridicate.

Scontarea de efecte reprezintă cumpărarea unei cambii sau a unui bilet la ordin de către bancă înainte de scadenţă. Clientul băncii, care solicită scontarea efectelor, a realizat exporturi pe credit, trăgând asupra importatorului o cambie

years lease term (long leases) is concluded for a period of 3 to 10 years.

Specification of net-lease establishes the obligation of the beneficiary to take over maintenance expenses, repairs, insurance during use of the machine.

He get through the premises, equipment, goods and/or services, as well as product or brand know-how, trade relations, all the elements that contribute to the smooth running of the business. All this forms a capital whose production did not attend anything and that in order to achieve the benefits.

The Bank is to grant an advance by a commercial bank to a customer of its traditional and believable to a sum of money in the short term (up to 1 year) without requiring usually a collateral effect. However, the Bank is interested in using the money, ask for evidence by the commercial documents of transaction and shall inform the customer of his partner's creditworthiness. The cost of the advance is low, considering the customer's standingul, with the preferential interest rate (prime rate, the base rate) plus interest over risk margin determined on the basis of the duration of the advance and the debtor's standingul [3, p. 66 p.]. The lease is a great feature for a buyer who could not purchase equipment with own funds and would not have had the opportunity to obtain a direct funding. At the same time the buyer is protected from currency risk that is taken over by an intermediary.

Franchising (franchise) is a system of selling products and services based on a long term contract between two partners, one of whom called the franchisor has developed a profitable business, while the other called the franchisee which, having regard to the need for funding and the business, agreeing to buy the right to use this deal to exploit in their own, in return for payment of a value consisting of an initial amount and a Commission on a regular basis.

The Franchisee has the advantage in this contract not being invested funds and do not have risked the success of the launch.

Loan or loans from discovered current account (overdraft) discovered.

Customers make payments from their current account, where there is money, but deposits may occur in a specific time and situation of payment when your account there is no sum of money (provision) in other words the account to be discovered. Annual Convention concluded with the Bank the most important clients of his that is providing value to the ceilings that may be obtained from the accounts uncovered loans, i.e. without provision. Cost of credit is based on the preferential interest rate applied to the amount actually used, plus a margin, as calculated in advance, the duration of the credit report and standingul. The costs are slightly higher discovered.

Discounting effects means buying a Bills of Exchange or a promissory note by the Bank before the due date. The Bank's client applying for discounting the effects of exports on credit, realized pulling upon the importer a promissory note or received from him a promissory note, avalizate to another bank. Scontând

sau primind de la el un bilet la ordin, analizate de o altă bancă. Scontând efectele de comerț (cambii sau bilete la ordin), banca practic nu dă un credit propriu-zis, ci cumpără o creanță. Efectele de comerț se scontează la valoarea lor nominală mai puțin taxa scontului şi comisionul băncii. Uneori, cheltuielile de scontare sunt incluse în prețul mărfii, importatorul acceptând aceasta, deoarece el nu poate obține un credit bancar la o dobândă convenabilă. Conform dreptului cambial, banca îşi păstrează dreptul de recurs asupra exportatorului dacă la scadență trasul nu-şi onorează plata sau nu poate executa avalul bancar dat de altă bancă. Ultima situație este mai rară deoarece banca avalizatoare este o bancă de prim rang.

Acceptul bancar este o modalitate, prin care o bancă facilitează clientului său obținerea unui credit de la altă bancă, acceptând o cambie trasă asupra sa. O cambie acceptată de o bancă de prim rang – care îşi prezintă acceptul bancar – poate fi uşor scontată la altă bancă şi încă la o rată mai scăzută decât ratele aplicate acceptelor comerciale. Acceptând cambia trasă asupra sa, banca, practic, nu acordă nici un credit, ci doar "împrumută" numele şi reputația sa pentru a permite clientului scontarea acceptului bancar la altă bancă la o rată avantajoasă, intrând astfel în posesia banilor. Costul creditului pe bază de accept bancar este compus dintr-o dobândă preferențială, ce se formează pe piața acceptelor bancare, la care se adaugă un comision de accept [6, p. 71].

Cesiunea de creanțe este o formă de credit pe termen scurt, pe care o bancă îl acordă clientului ei exportator, primind în schimb – drept garanție – toate creanțele, pe care clientul le are asupra importatorului. Creditul este echivalent, valoric, cu până la 70% din valoarea creanțelor (factură, conosament) cedate băncii. Banca nu cumpără creanțele ca în cazul factoring-ului, ci le primeşte drept garanție. Toate riscurile rămân în sarcina exportatorului. Cesiunea de creanțe se face pe baza unei convenții scrise, în care sunt trecute drepturile şi obligațiile părților (banca şi clientul), încheiată după ce banca a verificat temeinic solvabilitatea atât a clientului-exportator, cât şi a cumpărătorului-importator. Costul creditului este ceva mai ridicat decât creditele anterioare, întrucât se aplică dobânda pieței şi o marjă peste dobândă contra unor eventuale riscuri de neplată.

Plățile progresive constituie un mijloc de finanțare a exportatorului de către importator, care se efectuează prin plăți în avans de livrare, eşalonate (progresiv) pe parcursul procesului de fabricație. Întrucât aceste plăți progresive se efectuează de importator înainte de livrare, ele se aseamănă cu un credit de prefinanțare, dar nu sunt un avans bancar, care poate fi oricând retras de bancă. Importatorul utilizează surse financiare proprii sau contractează credite bancare la dobânzi avantajoase, obținând astfel de la exportator un preț mai avantajos pentru că este o plată în avans, progresivă şi cash, curățată de adaosuri evidente sau mascate, de diverse comisioane şi adaosuri reale sau închipuite. Exportatorul, în schimb, este obligat să acorde o garanție bancară de restituire a banilor plătiți înainte de livrare, eliminând riscul nerambursării creditului în cazul în care tranzacția nu se finalizează [1, p. 86].

Concluzii. Principiile fundamentale în materie, adoptate în plan comunitar, sunt transpuse în legislația românească şi anume: libertatea formelor şi modalităților de investiții,

effects of Commerce (bills of Exchange or promissory notes), gives virtually no bank credit itself, but buys a claim. The effects are expected to trade at their nominal value less the discount fee and fee to the Bank. Sometimes the input costs are included in the price of the goods, the importer by accepting this because he can't get a bank loan at a convenient rate. According to the law, the cambial retains the right of recourse to the exporter if the drawee does not maturity and honor payment or cannot execute Bank downstream of the other Bank. The last situation is more rare as avalizatoare Bank is a bank.

Bank acceptance is one way that a bank facilitates its client obtaining a loan from another bank, accepting a promissory note held onto him. A Bill supported by a first-rate Bank-Bank-acceptance and can easily be expected at other banks and still at a lower rate than the rates applied to commercial acceptelor. Accepting draft drawn upon the Bank practically does not grant any credit, but just "borrow" the name and its reputation for the customer the bank acceptance discounting another bank at a convenient rate, thus entering into the possession of money. Cost of credit on a bank accept is composed of a preferential interest rate, which is formed on acceptelor square, plus a Commission to accept [6, p. 71].

Assignment of claims is a form of short-term credit which the Bank provided its client exporter, receiving in return-guarantee-all claims by the client for the importer. Credit is the equivalent, in value, up to 70% of the value of claims (invoice, Bill of lading) will be transferred to the Bank. The Bank did not buy the claims that in the case of factoring, but it receives as collateral. All risks are borne by the exporter. Assignment of receivables is made based on an agreement by which rights and obligations are listed parties (the Bank and the client), drawn up after the Bank had thoroughly checked the creditworthiness of the client-exporter and importer-buyer. Cost of credit is slightly higher than the previous appropriations, whereas the interest rate market and applies an interest over margin against possible risks of non-payment.

Progressive payments constitute a means of financing to the exporter by the importer shall be made by delivering advance payments, staggered (progressively) during the manufacturing process. Whereas these progressive payments shall be made by the importer prior to shipping, they resemble a pre-financing credit but are not a bank deposit that can be withdrawn by the Bank. The importer uses its own funds or bank loans incurred from interest rates, such as the exporters a price for less because it is a payment in advance, cash and progressive laundered added obvious or concealed, by various commissions and added real or fancied. Instead, the exporter is required to provide a bank guarantee of repayment of money paid before delivery, eliminating the non-credit risk if the transaction completes [1, p. 86].

Conclusions. Fundamental principles on the subject, adopted at Community level, are transposed into Romanian legislation, namely: freedom of forms and

accesul liber pe piaţă şi în toate domeniile de activitate economică, tratamentul de egalitate aplicat investitorilor români şi străini, rezidenţi sau nerezidenţi, dreptul investitorilor străini de a-şi repatria beneficiile obţinute în urma unor investiţii, după achitarea impozitelor şi taxelor legale, protecţia investiţiilor, prin garanţii împotriva naţionalizării, exproprierii sau a altor măsuri cu efect echivalent.

Potenţialul economic al României este atrăgător prin prisma dimensiunii pieţei interne, gradului ridicat de pregătire a forţei de muncă, importanţei resurselor existente şi, nu în ultimul rând, a proximităţii faţă de ţările Europei Occidentale, care constituie prima sursă investiţiilor.

methods of investment, market access and in all areas of economic activity, treatment of equality applied to Romanian and foreign investor, resident or non-resident, the right of foreign investors to repatriate profits earned as a result of investment, after payment of taxes and legal feesinvestment protection through guarantee against naţionalizării, expropriation or any other measure having equivalent effect.

Romania's economic potential is attractive in terms of the size of the internal market, the high level of training of the workforce, the importance of existing resources and, last but not least, proximity to Western European countries, which are the first source of investment.

Referinţe bibliografice/ References:

1. BRAN, P., COSTICA, I. *Relaţii financiare şi monetare internaţionale*. Bucureşti: Ed. Humanitas, 2000 [accesat 11 octombrie 2013]. Disponibil: http://www.biblioteca-digitala.ase.ro/biblioteca/carte2.asp?id=103&idb=
2. DENUŢA, I. *Investiţii străine directe în ţările de est şi central – europene*. Bucureşti: Ed. Economică, 1998. 176 p.
3. MUNTEANU, C., VASLAN, C. *Investiţii internaţionale*. Bucureşti: Oscar Print, 1995. 66 p.
4. MOŞTEANU, T., ROMAN, C. *Finanţele instituţiilor publice*. Bucureşti: Ed. Economică, 2011. 84 p.
5. SOROŞ, G. *Noua paradigmă a pieţelor financiare - criza creditelor din 2008 şi implicaţiile ei.* Bucureşti: Ed. Litera, 2008. 40 p.
6. TREAPAT, M. L. *Managementul şi asigurarea riscurilor bancare în România*. Bucureşti: Ed. Economică, 2011.71 p.

Recomandat spre publicare: 06.12.2013

ABORDĂRI TEORETICE PRIVIND CONȚINUTUL ECONOMIC AL CATEGORIEI "PROPRIETATE INTELECTUALĂ"

Alexandra NOVAC, cercetător ştiinţific
Institutul Naţional de Cercetări Economice

The phenomenon of the intellectual property is becoming more known, exceeding the dimensions of law and legal rules governing the protection of intellectual activity's results. The approach to the category of intellectual property from the economic point of view is less studied, in comparison with its juridical aspects. In this article, the author examines the essence of the cathegory of intellectual property, especially within the framework of the economical science.

Cuvinte cheie: *proprietate intelectuală, proprietate industrială, brevete, mărci, drepturi de autor, proprietate.*

Introducere. În ultimele decenii se observă clar tendinţa de dominare pe care o ocupă proprietatea intelectuală în toate domeniile activităţii umane. Fenomenul proprietăţii intelectuale devine tot mai cunoscut, devansând dimensiunile dreptului şi a normelor juridice ce reglementează protecţia rezultatelor activităţii intelectuale. Într-o măsură oarecare, aceasta se datorează faptului că produsele intelectuale au devenit un factor determinant al creşterii economice, iar activele intangibile în care îşi găsesc reflectarea produsele intelectuale s-au transformat într-un element valoros al patrimoniului unei naţiuni în ansamblu, precum şi al fiecărei întreprinderi, în parte.

Conţinut de bază. Analiza materialelor autorilor străini şi autohtoni a relevat mai multe abordări ale categoriei „proprietate intelectuală". Proprietatea intelectuală poate fi abordată prin prisma diferitor domenii: filozofic, tehnic, cultural, juridic, economic, social, politic etc.

Este rezonabil să susţinem că *semnificaţia socială, etică şi politică* a creaţiilor intelectuale a fost recunoscută de-a lungul istoriei. Chiar în Grecia antică existau deja reguli, într-o oarecare măsură, analogice drepturilor moderne de proprietate intelectuală: textele tragediilor erau stocate obligatoriu într-o arhivă specială pentru monitorizarea respectării operei jucate pe scenă conform operei autorului. Iar în ceea ce priveşte taxa ca o formă de plată pentru munca de creaţie, particularităţile dreptului de proprietate asupra operelor de artă au fost cunoscute încă de dreptul roman.

Cu toate acestea, o lungă perioadă de timp, aspectului economic al rezultatelor intelectuale nu i s-a dat o prea mare importanţă, dat fiind că necesitatea de a comercializa rezultatele activităţii intelectuale a apărut relativ mai târziu.

O dată cu invenţia lui Gutenberg, şi anume cea a inventării tiparului (în a. 1448), a apărut posibilitatea de a tipări cărţi şi de a le pune în circuitul economic. După inventarea tiparului şi apariţia fabricilor, orice manuscris, sau suport material al operei putea fi multiplicat rapid şi relativ ieftin, iar inovaţiile tehnice au început să aducă beneficii concrete şi să fie implementate în producere mult mai repede.

În acelaşi timp, a existat o nevoie de a consolida „proprietatea privată" asupra realizărilor de creaţie şi noutăţilor

THEORETICAL APPROACHES ON THE ECONOMIC CONTENT OF THE CATEGORY "INTELLECTUAL PROPERTY"

Alexandra NOVAC, Scientific Researcher,
National Institute for Economic Research

The phenomenon of the intellectual property is becoming more known, exceeding the dimensions of law and legal rules governing the protection of intellectual activity's results. The approach to the category of intellectual property from the economic point of view is less studied, in comparison with its juridical aspects. In this article, the author examines the essence of the cathegory of intellectual property, especially within the framework of the economical science.

Key words: *intellectual property, industrial property, patents, trade marks, copyright, property.*

JEL Classification: O3, K11, K19, K39

Introduction. Over the past few decades, the intellectual property has become more present than ever in all fields of human activity. The intellectual property phenomenon has become ubiquitous while at the same time the laws, rules and regulations that govern the intellectual property have become obsolete. This is partially due to the fact that intellectual products have become an important ingredient of economic growth and the intangible assets reflecting the intellectual products are now a valuable part of every enterprise or nation's patrimony.

Basic content. The analysis of materials written by local and foreign authors has revealed multiple approaches in regards of the "intellectual property" category. Intellectual property can be addressed from different perspectives: philosophical, technical, cultural, legal, economic, social, political, etc.

It is reasonable to argue that the social, ethical and political significance of intellectual creations has been recognized throughout history. Even in ancient Greece there were already rules somewhat analogues to modern intellectual property rights: copies of the Greek tragedies were mandatorily stored in a special archive to ascertain the opera played on stage was conforming to the work of the author. And in terms of tax as a form of payment for creative work, the peculiarities of artwork ownership have been known since Roman law.

However, for a long period of time, the economic aspect of intellectual work was not given much importance, as the need to commercialize the results of intellectual activity appeared relatively late.

With Gutenberg's invention, namely the invention of printing (in a 1448), it became possible for printed books to enter the economic circuit. After the invention of printing and the emergence of factories, any manuscript or material support of the intellectual work could be copied quickly and inexpensively, so technical innovations began to bring concrete benefits and to be implemented in production much faster.

At the same time, there appeared the need to

tehnice. Iniţial, protecţia intereselor autorilor se realiza prin intermediul unui sistem de privilegii oferit de către monarh. Cu trecerea timpului, acest sistem de privilegii este înlocuit de legi, care recunosc drepturile autorilor şi a succesorilor în drepturi ai acestora dreptul la utilizarea exclusivă a produselor lor, precum şi a inovaţiilor tehnologice pe o perioadă limitată de timp.

Literatura de specialitate studiată a arătat că majoritatea definiţiilor prezintă mai mult nişte enumerări ale unor drepturi de proprietate intelectuală sau ale unor subiecte ale acestora, fără să se facă referire la caracteristicile esenţiale ale acestora. Astfel, în art. 2 alin. VIII al Convenţiei de la Stocholm, pentru instituirea Organizaţiei Mondiale a Proprietăţii Intelectuale din 1967 se arată că „proprietatea intelectuală desemnează drepturile referitoare la operele literare, artistice şi ştiinţifice; interpretările artiştilor interpreţi şi execuţiile artiştilor executanţi, fonogramele şi emisiunile de radiodifuziune; invenţiile în toate activităţile umane; descoperirile ştiinţifice; desenele şi modelele industriale; mărcile de fabrică, de comerţ şi de serviciu, precum şi numele comerciale şi denumirile comerciale, protecţia împotriva concurenţei neloiale şi toate celelalte drepturi aferente activităţii intelectuale în domeniile industrial, ştiinţific, literar şi artistic” [2, p.1]. Potrivit altor definiţii prezentate, proprietatea intelectuală reprezintă „creaţii ale minţii - lucrări de creaţie sau idei încorporate într-o formă care poate fi partajată sau poate permite altora să le recreeze, imită, sau să le fabrice. Există patru moduri de a proteja proprietatea intelectuală – brevete, mărci comerciale, drepturi de autor sau secretele comerciale” [7] – Oficiul American pentru Brevete şi Mărci, sau înseamnă „formă de efort creativ care poate fi protejat prin marcă comercială, brevet, drept de autor” [1] – Oficiul Canadian de Proprietate Intelectuală.

Conceptul de proprietate intelectuală a început să fie utilizat în mod frecvent doar în secolul al XX-lea. Anterior, se utilizau în mod obişnuit termenii de drept de proprietate industrială şi intelectuală; primul referindu-se la domeniul tehnologiei incluzând brevete, desene şi mărci, iar cel de al doilea – la dreptul de autor. Noua denumire, devenită generică, desemnează totalitatea reglementărilor care conferă şi protejează, pentru un subiect particular, drepturi de proprietate specifice creaţiei intelectuale. Subiectul acestor drepturi (dreptul de autor, brevetele, desenele industriale, mărcile şi indicaţiile geografice) diferă foarte mult, ceea ce îngreunează munca de clasificare sau de structurare a lor.

Cea mai răspândită abordare a conceptului proprietăţii intelectuale este interpretarea acesteia ca o categorie a dreptului. Sursele studiate au arătat că proprietatea intelectuală privită sub *aspect juridic*, acoperă două noţiuni distincte, dar strâns legate între ele şi anume proprietatea intelectuală ca *instituţie juridică* şi ca *drept subiectiv.*

Instituţia juridică a proprietăţii intelectuale este o totalitate de norme juridice care reglementează relaţiile sociale ce decurg din crearea şi valorificarea unor opere ştiinţifice, literare, artistice sau a unor produse intelectuale cu aplicabilitate industrială, categorie în care se includ şi semnele distinctive ale acestor activităţi.

Ca drept subiectiv proprietatea intelectuală rezultă din recunoaşterea de către stat a exclusivităţii de folosire a dreptului de către titular. Astfel, titularul are dreptul de a folosi în mod exclusiv produsul muncii sale creatoare, cu caracter artistic, ştiinţific sau industrial [4].

strengthen the “private ownership” of the creative achievements and technical innovations. Initially, the protection of authors’ interests was realised through a system of privileges granted by the monarch. In time, this system of privileges was replaced by laws that recognized the rights of authors and their successors to the exclusive use of their products and technological innovations for a limited period of time.

The specialty literature surveyed shows that most of the definitions are enumerations of certain intellectual property rights or of their subjects, without referring to their essential characteristics. Thus, in art. 2 para. VIII of the Stockholm Convention establishing the World Intellectual Property Organization in 1967 it is stated that “…intellectual property shall include the rights relating to: literary, artistic and scientific works, performances of performing artists, phonograms, and broadcasts, inventions in all fields of human endeavor, scientific discoveries, industrial designs, trademarks, service marks, and commercial names and designations, protection against unfair competition, and all other rights resulting from intellectual activity in the industrial, scientific, literary or artistic fields” [2, p.1]. According to other definitions presented, intellectual property are “creations of the mind - creative works or ideas embodied in a form that can be shared or can enable others to recreate, emulate, or manufacture them. There are four ways to protect intellectual property – patents, trademarks, copyrights or trade secrets” [7] – United States Patent and Trademark Office, or “a form of creative endeavour that can be protected through a trade-mark, patent, copyright, industrial design or integrated circuit topography” [1] – Canadian Intellectual Property Office.

The concept of intellectual property began to be used frequently only in the twentieth century. Previously, the terms commonly used were industrial property rights and intellectual property rights, the first referring to technology including patents, designs and trademarks, and the second to copyright. The new term, which has become generic, covers all the regulations that confer and protect property rights specific to intellectual creation for a particular subject. The subject of these rights (copyright, patents, industrial designs, trademarks and geographical indications) differ greatly, making it difficult to classify or structure them.

The most common approach to the concept of intellectual property is to interpret it as a *category of the law*. The sources studied have shown that from a legal point the intellectual property covers two distinct but closely related concepts, namely, intellectual property as a *legal institution* and as a *subjective right* .

The legal institution of intellectual property is comprised of the totality of legal rules governing social relations arising from the creation and exploitation of scientific, literary or artistic works and intellectual products with industrial application.

As subjective right, intellectual property derives from the recognition by the state of the right to exclusive use by the owner. The holder has the right to use exclusively the product of his (artistic, scientific or industrial) creative

Diferiţi reprezentanţi ai comunităţii ştiinţifice discută problema privind apartenenţa categoriei „proprietate” ştiinţei juridice sau economice. În special, adepţii abordării juridice consideră că proprietatea este un subiect de drept, făcând parte din ştiinţa juridică. În acelaşi timp, majoritatea economiştilor susţin, că proprietatea este o categorie economică.

Concepţiile de bază ale teoriei drepturilor de proprietate au apărut în anii 1960 şi se bazau pe viziunile tradiţionale ale acelei perioade privind conţinutul juridic al proprietăţii. Fondatorii acestei teorii sunt consideraţi R. Coase, A. Alchian, iar printre adepţii acestei teorii se numără: G. Demsetz, Y. Barzel, etc. Ei au introdus termenul „drept de proprietate”, potrivit căruia proprietatea nu este o resursă în sine, dar un mănunchi de drepturi privind utilizarea acestei resurse [3].

Abordarea esenţei categoriei proprietăţii intelectuale din punct de vedere *economic* este una din direcţiile cele mai puţin studiate. Interpretarea din punct de vedere economic al drepturilor de proprietate intelectuală descinde direct din teoria proprietăţii formulate de John Locke (1632-1704) [6]. John Locke are meritul transformării dreptului clasic într-o teorie fondată pe principiul individualismului metodologic. El percepe proprietatea ca un drept natural „fiecare individ este propriul său stăpân” („*self-ownership*”). John Locke scrie: „…fiecare om are o proprietate, şi anume asupra persoanei sale. Iar la aceasta nu are nimeni altcineva dreptul în afara sa. Putem spune că munca trupului său şi lucrarea mâinilor sale sunt cu adevărat ale sale. Oricărui lucru, pe care îl scoate din starea în care l-a făcut şi l-a lăsat natura, el îi adaugă munca sa şi, adăugându-i ceva ce este al său, îl face astfel *proprietatea* sa. Fiind scos de către om din starea comună în care l-a lăsat natura, lui i se adaugă ceva prin munca acestuia – ceea ce exclude dreptul comun al celorlalţi oameni. Căci această muncă este proprietatea indiscutabilă a celui ce munceşte şi niciun om în afară de el nu poate avea vreun drept la ceva căruia i s-a adăugat munca altcuiva…” [6].

Teoria economică explică proprietatea intelectuală cu ajutorul noţiunii de *stimulent economic*. Creaţiile de orice fel implică investiţii. Într-o economie de piaţă, nimeni nu va investi fără speranţa unui potenţial câştig, care să depăşească cheltuielile făcute şi care să ducă la obţinerea unui profit. De fapt, provocarea de a dezvolta un model mai robust a fost preluat de către Jeremy Bentham (1748-1832), care a furnizat bazele teoretice pentru a veni cu prima formulare a teoriei utilitariste a „stimulării de a crea”, adoptată pe scară largă în literatura de specialitate până în ziua de azi [6].

Trebuie remarcat că, în conformitate cu experienţa străină, o condiţie necesară stimulării şi utilizării eficiente a potenţialului proprietăţii intelectuale este asigurarea de către stat a unei protecţii adecvate a drepturilor de proprietate intelectuală. Fără o protecţie legală nu este posibilă o dezvoltare ulterioară a relaţiilor de piaţă [5]. Totodată, are loc armonizarea actelor normative şi juridice naţionale din domeniul protecţiei proprietăţii intelectuale şi perfecţionarea lor în corespundere cu normele juridice internaţionale.

Mulţi autori, adepţi ai abordării economice, pun accentul pe relaţia de însuşire, semnificând că dacă o resursă intelectuală este însuşită de un subiect, atunci nimeni altcineva nu poate utiliza această resursă decât dacă intră cu primul subiect în relaţii de producţie. Astfel, proprietatea intelectuală are un conţinut *economico-juridic* şi aceste componente nu se

work [4].

Numerous representatives of the scientific community have debated if the category "property" belongs to juridical science or to economics. The juridical science advocates believe that the property is a matter of law falling under jurisprudence. Meanwhile, most economists argue that the property is an economic category.

The fundamental concepts of the theory of property rights arose in the 1960s and were based on traditional views of that period about the legal aspect of the property. R. Coase and A. Alchian are considered to be the founders of this theory and some of the followers are G. Demsetz, Y. Barzel, etc. They introduced the term "ownership rights" according to which, property is not a resource in itself, but a bundle of rights to use this resource [3].

Addressing the essence of the intellectual property category in economic terms is one of the least studied approaches. Interpretation from an economic standpoint of the intellectual property rights descends directly from the theory of property formulated by John Locke (1632-1704) [6]. John Locke has the merit of enunciating a theory based on the principle of methodological individualism. He sees property as a natural right, every individual is his own master ("self-ownership"). John Locke says "...yet every man has a *property* in his own *person:* this no body has any right to but himself. The *labour* of his body, and the *work* of his hands, we may say, are properly his. Whatsoever then he removes out of the state that nature hath provided, and left it in, he hath mixed his *labour* with, and joined to it something that is his own, and thereby makes it his *property*. It being by him removed from the common state nature hath placed it in, it hath by this *labour* something annexed to it, that excludes the common right of other men: for this *labour* being the unquestionable property of the labourer, no man but he can have a right to what that is once joined to..." [6].

Economic theory explains intellectual property aided by the notion of economic stimulus. Creations of any kind require investment. In a market economy, nobody will invest unless there is earning potential that exceeds the expenses incurred and will lead to a profit. In fact, the challenge of developing a robust model has been picked up by Jeremy Bentham (1748-1832), which provided the theoretical basis to come up with the first formulation of the utilitarian theory of "stimulation to create" widely adopted in the speciality literature to this day [6].

It should be noted that, according to free market experience, a necessary condition to stimulate and effectively use the potential of intellectual property is a guarantee by the state to ensure adequate protection of intellectual property rights. Without legal protection it is not possible to further develop market relations [5]. At the same time, it’s necessary to implement at a national level the harmonisation of normative and juridical acts regarding the intellectual property protection and to improve their compliance with international legal standards.

Many authors following the economic approach emphasize the ownership meaning if an intellectual resource is acquired by a subject, then no one else can use this

exclud reciproc.

Pentru abordarea şi studierea aspectului economic al conceptului proprietăţii intelectuale, considerăm că la origine stau produsele creativităţii umane şi caracteristicile acestora ca active nemateriale, după care protecţia, ca o condiţie de valorificare eficientă a acestor creaţii.

Astfel, totalizând opiniile expuse în literatura de specialitate, în viziunea noastră, o definiţie mai complexă a proprietăţii intelectuale prin prisma economică ar fi următoarea: *„Proprietatea intelectuală reprezintă un produs specific al creativităţii umane, având un caracter nematerial, care poate îmbrăca forme variate a drepturilor de proprietate intelectuală, susceptibil de a fi comercializat şi care poate fi valorificat pe piaţă în mod repetat, ca urmare a diverselor forme de comercializare a drepturilor asupra proprietăţii intelectuale, cu scopul obţinerii profitului, în baza unor titluri de proprietate intelectuală, eliberate de o agenţie de stat pe o perioadă de timp limitată”.*

Concluzii. Luând în considerare cele expuse, aspectul economic al proprietăţii intelectuale se defineşte atât prin proprietăţile economice ale obiectului de drept, cât şi prin relaţiile economice privind bunul material sau nematerial. În acest context, o importanţă deosebită i se atribuie procesului schimbului de drepturi asupra bunului ca bază a relaţiilor de piaţă.

O generalizare a rezultatelor cercetării aspectelor economice ale proprietăţii permite de a afirma că teoria drepturilor de proprietate are la bază faptul că orice act de schimb este de fapt un schimb al unui set de drepturi, în care acest set de drepturi se „ataşează” la un anumit bun sau serviciu specific, iar valoarea drepturilor determină valoarea bunurilor schimbate. Aceasta este o manifestare a aspectului economic al drepturilor de proprietate ca o expresie a proprietăţilor economice ale obiectului.

resource except for starting production relations with the first subject. Thus intellectual property has both a legal and economic content and neither of these components are mutually exclusive.

For the purpose of studying the economic aspect of the intellectual property concept, we believe that at the core stand the products of human creativity and their characteristics as intangible assets together with their protection as a condition for the effective use of these creations.

Summarizing the totality of opinions present in the specialty literature, in our view a more complex definition of intellectual property in economic terms would be: *"Intellectual property is a specific product of human creativity of an intangible nature, which may take various forms as intellectual property rights, susceptible to be sold and which can be used repeatedly on the market as a result of various forms of trading intellectual property rights in order to obtain profit based on intellectual property titles issued by a state agency for a limited period of time".*

Conclusions. Considering the above, the economic aspect of intellectual property is defined both by the economic properties as the object of law, and by the economic relations regarding the material or intangible assets. In this context, particular importance is assigned to the process of exchanging property rights as the basis of market relations.

A generalization of the research results regarding the economic aspects of ownership allows us to assert that property rights theory is based on the fact that any exchange is actually an exchange of a set of rights being ”attached” to a certain specific good or service and the value of rights determines the value of goods exchanged. This is a manifestation of the economic aspect of property rights as an expression of the economic properties of the object.

Referinţe bibliografice/ References:

1. Canadian Intellectual Property Office. Glossary of Intellectual property Terms. [Accesat 09.02.2012]. Disponibil pe: http://www.cipo.ic.gc.ca/eic/site/cipointernet-internetopic.nsf/eng/wr00837.html
2. Convenţia de constituire a Organizaţiei Mondiale de Proprietate Intelectuală. [Accesat 09.02.2012]. Disponibil pe: http://agepi.gov.md/pdf/law/international/wipo.pdf
3. Demsetz H. Toward a theory of property rigts // American Economic Rewiew. Vol. 57. № 2. Papers and Proceedings of the Seventy-ninthAnnual Meeting of the American Economic Association. (May, 1967), pp. 347-359
4. Frasineanu Corina, Frasineanu Ioan. Creativitate şi inovare. ASE, 1999.
5. Menell Peter S. Intellectual property: general theories. [Accesat 09.02.2012]. Disponibil pe: http://www.dklevine.org/archive/ittheory.pdf
6. Ramello Giovanni B. Intellectual Property and the Markets of Ideas. [Accesat 09.02.2012]. Disponibil pe: http://www.biblio.liuc.it/liucpap/pdf/161.pdf
7. United States Patent and Trademark Office. Glossary. [Accesat 09.02.2012]. Disponibil pe: http://www.uspto.gov/main/glossary/index.html#ip

Recomandat spre publicare: 13.12.2013

ELEMENTE PROBLEMATICE CU IMPACT ASUPRA ADMINISTRAȚIEI PUBLICE LOCALE DIN ROMÂNIA

Adriana PETCU, drd., ASEM

Acest articol este dedicat aspectelor problematice care au o legătură directă cu administrația publică şi reforma în domeniul coordonării, elaborării şi implementării de politici publice. Un rol important în sistemul administrării publice locale are conturarea aspectelor legale care prevăd activitatea şi buna funcționare a acestuia, or, tocmai actele normative definitivează toate drepturile şi obligațiunilor actorilor implicați în sistemul administrării publice locale. Considerăm că pentru aplicarea legilor, administrația trebuie să se bazeze, în mare parte, pe competență şi factorul uman care creează platforma pentru formarea calitativă a activității şi presupune realizarea deciziilor şi obținerea rezultatelor.

Cuvinte cheie: *administrația publică locală, eficiență, resurse umane, resurse materiale, autoritate publică.*

Introducere. Privind retrospectiv spre reforma în domeniul administrației publice locale din România, observăm multiple evoluții pozitive, în mod specific acestea se reflectă în zona reformei coordonării, elaborării şi implementării de politici publice locale. Trebuie, totuşi, să specificăm de la bun început câteva elemente problematice care au o legătură directă cu administrația publică, în deosebi la nivel macro. Şi anume, este vorba de un prim aspect care ține de structură, de esența modului în care este concepută şi implementată reforma administrației publice, inclusiv şi cea locală, iar ulterior, se conturează o problemă la fel de importantă care este legată de reforma în domeniul coordonării, elaborării şi implementării de politici publice.

Conținut de bază. În contextul celor relatate, avem un caracter excesiv legalist, practic, toată activitatea ce vizează politicile publice este plasată în jurul activității normative (producere de proiecte de legi, hotărâri de guvern etc). Putem observa foarte bine acest lucru privind critic la strategia în domeniu a Guvernului, urmărind zonele de decizie şi modalitățile în care intervine analiza de politici publice, deşi în documentul de strategie se precizează importanța, rolul şi scopul sectorului public în societatea democratică dezvoltată necesită eforturi continue de creştere a eficienței, responsabilității şi transparenței instituțiilor publice, inclusiv cele locale [1].

În contextul unor transformări majore, un rol important în sistemul administrării publice locale are conturarea aspectelor legale care prevăd activitatea şi buna funcționare a acestuia, or, tocmai actele normative definitivează toate drepturile şi obligațiunilor actorilor implicați în sistemul administrării publice locale [2].

Autoritățile administrației publice locale au competența exclusivă, în condițiile legii, în tot ceea ce priveşte înființarea, organizarea, coordonarea şi funcționarea serviciilor de utilități publice, precum şi în ceea ce priveşte crearea, dezvoltare, modernizarea, administrarea şi

PROBLEMATIC ELEMENTS WITH IMPACT ON THE LOCAL PUBLIC ADMINISTRATION IN ROMANIA

Adriana PETCU, PhD Student, ASEM

This article is dedicated to problematic aspects that have a direct connection with public administration and the reform in the field of coordination, public policy development and implementation. An important role in the system of local public administration has the shaping of legal issues that require its activity and functioning, or just the legal documents that determine all the rights and obligations of the actors involved in the local public administration system. We believe that for the implementation of laws, the administration must be based mainly on competence and the human factor, which creates a platform for quality training of activity and involves making decisions and achieving results.

Keywords*: local public administration, efficiency, human resources, material resources, public authority.*

JEL Classification: M00, O2, O15, O38, O20

Introduction. Looking back towards the reform in the field of local public administration in Romania, we see multiple positive developments; these are specifically reflected in the reform of coordination, development and implementation of local public policies. We must, however, specify from the beginning some problematic elements that have a direct connection with the government, especially at the macro level. Namely, it is the one aspect regarding the structure, the essence of how the public administration reform is designed and implemented, including the local reform, and subsequently, an important issue emerges that is related to the reform in the coordination sector, implementation and development of public policy.

Core content. In the context of the information reported above, we have an excessively legal character, and basically all activities aimed at public policies are placed around normative activity (production of draft laws, government decisions, etc.). We can see this very well, looking critically at the Government's strategy in the field, following the decision areas and the ways that public policy analysis intervenes, although the strategy document states the importance, the role and purpose of the public sector in the developed democratic society requires continuous efforts to increase efficiency, accountability and transparency of public institutions, including the local ones [1].

In the context of some major changes, an important role in the system of local public administration has the shaping of legal issues that require its work and functioning, or just legal documents that define all the rights and obligations of the actors involved in the local public administration system [2].

Public local authorities have exclusive jurisdiction, under the law, in all matters concerning the establishment, organization, coordination and operation of public services

exploatarea bunurilor din proprietatea publică şi privată a unităţilor administrativ-teritoriale aferente sistemelor de utilităţi publice.

Competenţele sunt partajate cu autorităţile administraţiei publice centrale şi cu autorităţile de reglementare competente în ceea ce priveşte reglementarea, monitorizarea şi controlul serviciilor comunitare de utilităţi publice.

Astfel, în exercitarea competenţelor şi atribuţiilor ce le revin în sfera serviciilor de utilităţi publice, autorităţile administraţiei publice locale adoptă hotărâri în legătură cu:

- elaborarea şi aprobarea strategiilor proprii privind dezvoltarea serviciilor, a programelor de reabilitare, extindere şi modernizare a sistemelor de utilităţi publice existente, precum şi a programelor de înfiinţarea unor sisteme, inclusiv cu consultarea operatorilor;
- coordonarea proiectării şi executării lucrărilor *tehnico-edilitare*, în scopul realizării acestora într-o concepţie unitară şi corelată cu programele de dezvoltare economico-socială a localităţilor, de amenajare a teritoriului, urbanism şi mediu;
- asocierea intercomunitară în scopul înfiinţării, organizării, gestionării şi exploatării în interes comun a unor servicii de utilităţi publice, inclusiv pentru finanţarea şi realizarea obiectivelor de investiţii specifice sistemelor de utilităţi publice;
- alegerea modalităţii de gestiune a serviciilor de utilităţi publice şi darea în administrare sau, după caz, concesiunea sistemelor de utilităţi publice destinate furnizării/prestării acestora.
- urmărirea, monitorizarea şi raportarea indicatorilor de performanţă şi aplicarea metodologiei de comparare a acestor indicatori, elaborată de Ministerul Dezvoltării Regionale şi Administraţiei Publice împreună cu autorităţile de reglementare competente, prin raportare la operatorul cu cele mai bune performanţe din domeniul serviciilor comunitare de utilităţi publice;
- participarea unităţilor administrativ-teritoriale la constituirea capitalului social al unor societăţi reglementate de *Legea nr. 31/1990*, republicată cu modificările şi completările ulterioare, având ca obiectiv furnizarea/prestarea serviciilor de utilităţi publice de interes local, intercomunitar sau judeţean, după caz;
- contractarea sau garantarea împrumuturilor pentru finanţarea programelor de investiţii în vederea dezvoltării, reabilitaţii şi modernizării sistemelor existente;
- garantarea, în condiţiile legii, a împrumuturilor contractate de operatorii serviciilor de utilităţi publice în vederea înfiinţării sau dezvoltării infrastructurii tehnico-edilitare aferente serviciilor,
- elaborarea şi aprobarea regulamentelor serviciilor, a caietelor de sarcini, a contractelor de furnizare/ prestare a serviciilor şi a altor acte normative locale referitoare la serviciile de utilităţii publice, pe baza regulamentelor – cadru, a caietelor de sarcini-cadru şi a contractelor – cadru de furnizare/prestatori a altor reglementări – cadru elaborate şi aprobate de autorităţile de reglementare competente;
- stabilirea, ajustarea, modificarea şi aprobarea preţurilor, tarifelor şi taxelor speciale, cu respectarea normelor metodologice elaborate şi aprobate de autorităţile de reglementare competente;
- aprobarea stabilirii, ajustării sau modificării preţurilor

and utilities, as well as the creation, development, modernization, management and exploitation of the public and private property of the administrative units related to the public utility systems.

The responsibilities are shared with central public administration authorities and with the competent regulatory authorities regarding the regulation, monitoring and control of public utilities and community services.

Thus, in the exercise of their duties and skills within the scope of public utilities services, the public local authorities take decisions related to:

- development and approval of their own strategies on the development of services, rehabilitation programs, expansion and modernization of existing public utilities systems, as well as the programs used to set up systems, including for consulting operators;
- coordinating the design and carrying out the technical-urban activities, in order to achieve them in a unitary conception related to socio-economic development programs of localities, landscape activities, urban planning and environment;
- intercommunity association for the establishment, organization, management and operation in the common interest of public utility services, including for financing and achievement of specific investment objectives of the public utility systems;
- choose the type of management of public utilities services and the commissioning management or, where appropriate, the concession of the public utility systems of supply/provision thereof;
- tracking, monitoring and reporting of performance indicators and implementation of comparison methodology for these indicators, developed by the Ministry of Regional Development and Public Administration with relevant regulatory authorities, in relation to the operator with the best performance in the community services of public utilities;
- participation of administrative units in building the social capital of some companies regulated under *Law no. 31/1990*, republished with subsequent amendments, aimed at providing/rendering of public utilities services of local interest, inter-community or county, depending on the case;
- contracting or guaranteeing loans to finance investment programs for the development, rehabilitation and modernize the existing ones;
- ensuring, under the existing laws, of loans made by operators of public utilities services to establish or develop the technical-urban infrastructure afferent to services,
- the development and approval of services regulations, specifications, contracts for the supply/provision of services and other local laws on public utility services based on regulations – framework specifications and contracts – the framework supply/service of other regulations – framework developed and approved by the responsible regulatory authorities;
- establishing, adjusting, modifying and approving prices, tariffs and special taxes, in compliance with the methodology developed and approved by the responsible regulatory authorities;

şi tarifelor pentru serviciile de utilităţi publice, după caz, pe baza avizului de specialitate emis de autorităţile de reglementare competente;

- restrângerea ariilor în care se manifestă condiţiile de monopol;
- protecţia şi conservarea mediului natural constituit.

Este raţional de a exprima o contraopinie hotărârilor administraţiei publice locale, adoptate în aplicarea dispoziţiilor Legii nr. 51/2006, republicată ulterior, conform cărora persoanele fizice sau juridice interesate se pot adresa instanţei de contencios administrativ, în condiţiile legii [3].

Autorităţile administraţiei publice locale au, în relaţia cu operatorii serviciilor de utilităţi publice, următoarele drepturi [4]:

- să stabilească cerinţele şi criteriile de participare şi selecţie a operatorilor la procedurile publice organizate pentru atribuirea contractelor de delegare a gestiunii;
- să solicite informaţii cu privire la nivelul şi calitatea serviciului furnizat/ prestat şi cu privire la modul de întreţinere, exploatare şi administrare a bunurilor din proprietatea publică sau privată a unităţilor administrativ-teritoriale, încredinţate pentru realizarea serviciului;
- să invite operatorul pentru audieri, în vederea concilierii diferendelor apărute în relaţia cu utilizatorii serviciilor;
- să aprobe stabilirea, ajustarea sau, după caz, modificarea preţurilor şi tarifelor serviciilor de utilităţi publice propuse de operatori, în baza metodologiilor elaborate de autorităţile de reglementare potrivit competenţelor acordate acestora prin legea specială;
- să monitorizeze şi să exercite controlul cu privire la furnizarea/ prestarea serviciilor de utilităţi publice şi să ia măsurile necesare în cazul în care operatorul nu asigură indicatorii de performanţă şi continuitatea serviciilor pentru care s-a obligat;
- să sancţioneze operatorul nu în cazul în care nu operează la nivelul indicatorilor de performanţă şi eficienţă la care s-a obligat şi nu asigură continuitatea serviciilor;
- să refuze, în condiţiile justificate, aprobarea stabilirii, ajustării sau modificării preţurilor şi tarifelor propuse de operator, iar pentru serviciile care funcţionează în condiţii de monopol, să solicite avizul autorităţilor de reglementare competente.

Autorităţile administraţiei publice locale au dreptul să realizeze unilateral contractele de delegare a gestiunii serviciilor şi să organizeze o nouă procedură pentru delegarea gestiunii acestora, dacă constată şi dovedesc nerespectarea repetată de către operatori a obligaţiunilor contractuale şi dacă operatorii nu adoptă programe de măsuri care să respecte condiţiile contractuale şi să asigure atingerea, într-un interval de timp prestabilit a parametrilor de calitate asumaţi.

Autorităţile administraţiei publice locale au următoarele obligaţiuni faţă de operatorii furnizori/prestatori ai serviciilor de utilităţi publice, cum ar fi:

- să asigure un tratament egal pentru toţi operatorii, indiferent de forma de proprietate, de ţara de origine, de organizarea acestora şi de modul de gestiune adoptat;
- să asigure un mediu de afaceri concurenţial, transparent şi local;

- approval of establishment, adjustment or alteration of prices and tariffs for public utilities, depending on the case, based on expert opinion issued by competent regulatory authorities;
- restricting the areas in which they manifest the conditions of monopoly;
- protection and preservation of the environment.

It is reasonable to express an opinion contrary to the local government decisions, adopted in application to the provisions of Law no. 51/2006, republished, subsequently, according to which the natural or legal persons interested may contact the administrative court, under the law [3].

Local authorities have, in relation to the operators of public utilities services, the following rights [4]:

- to establish the requirements and criteria for participation and selection of operators for the public procedures organized for awarding public administration management delegation contracts;
- to inquire information about the level and quality of the service provided/performed and on how the maintenance, operation and management of public property or private property of administrative units entrusted to carry out the service;
- to call the operator for hearings, regarding the reconciliation of disputes arising in relation to service users;
- to approve the establishment, adjustment, or, if appropriate, change prices and tariffs for public utility services offered by operators, based on methodologies developed by regulators according to powers granted to them by special law;
- to monitor and exercise control regarding the supply/provision of public utility services and to take appropriate action if the operator does not provide the performance indicators and the service continuity which he has agreed to;
- to sanction the operator not if it does not operate at the level of performance and efficiency indicators that he has committed to and does not ensure the continuity of services;
- to refuse, in justified conditions, the approval of establishment, adjustment or alteration of prices and tariffs proposed by the operator, and for the services that operate under monopoly conditions, to seek opinion from the relevant regulatory authorities.

Local administration authorities have the right to conduct unilateral contracts of service management delegation and to organize a new procedure for delegating their management, if it is found and proved that operators repeatedly failed their contractual obligations and if operators do not adopt programs of action to comply with the contractual conditions and to ensure the achievement, at a preset time interval of the quality parameters assumed.

Public local authorities have the following duties to supplier operators/providers of public utility services such as:

- to ensure an equal treatment for all operators, regardless of the type of ownership, country of origin, their organization and the adopted management mode;
- to ensure a competitive business environment,

- să respecte angajamentele asumate faţă de operator prin hotărârea de dare în administraţia serviciului respectiv prin clauzele contractuale stabilite prin contractul de delegare a gestiunii serviciului;
- să asigure resursele necesare finanţării infrastructurii tehnico-edilitare aferente serviciilor, corespunzător clauzelor contractuale;
- să păstreze, în condiţiile legii, confidenţialitatea datelor şi informaţiilor economico-financiare privind activitatea operatorilor, altele decât cele de interes public.

Două sau mai multe unităţi administrativ-teritoriale, în limitele competenţelor autorităţilor lor deliberative şi executive, pot să coopereze şi să se asocieze în scopul constituirii unor asociaţii de dezvoltare intercomunitară, având ca obiect furnizarea /prestarea în comun a serviciilor comunitare de utilităţi publice şi înfiinţarea, modernizarea şi/sau dezvoltarea, după caz, a sistemelor de utilităţi publice aferente.

Asociaţiile de dezvoltare intercomunitară cu obiect de activitate serviciile de utilităţi publice sunt structuri de cooperare cu persoanele juridice de drept privat şi statut de utilitate public recunoscut prin efectul legii, destinate exercitării şi realizării în comun a competenţelor autorităţilor administraţie publice locale referitoare la furnizarea/prestarea serviciilor de utilităţi publice, stabilite în sarcina acestora.

Putem considera că asociaţiile de dezvoltare intercomunitară cu obiect de activitate serviciile de utilităţi publice se constituie şi dobândesc personalitate juridică potrivit prevederilor Ordonanţei Guvernului nr. 26/2000, cu privire la asociaţii şi fundaţii, aprobată cu modificările şi completările ulterioare. Prin derogare de la prevederile Ordonanţei Guvernului nr. 26/2000, aprobată cu modificări şi completări prin Legea nr. 246/2005, cu modificările şi completările ulterioare, asociaţiile de dezvoltare intercomunitară cu obiect de activitate serviciile de utilităţi publice nu pot fuziona, nu se pot diviza şi nu pot constitui filiale sau sucursale ca structuri teritoriale. Prin derogare de la art. 13 din Legea nr. 215/2001, republicată, cu modificările şi completările ulterioare, organele asociaţiei sunt adunarea generală, consiliul director şi comisia de cenzori. Adunarea generală adoptă hotărâri în conformitate cu statutul asociaţiei. Hotărârile adunării generale sunt asimilate actelor administrative şi intră sub incidenţa prevederilor Legii contenciosului administrativ nr. 554/2004, cu modificările şi completările ulterioare.

Unităţile administrativ-teritoriale pot mandata, în condiţiile legii, asociaţiile de dezvoltare intercomunitară cu obiect de activitate serviciile de utilităţi publice, prin hotărâri ale autorităţilor lor deliberative, să exercite, pe seama şi în numele lor, dreptul de a delega gestiunea serviciilor de utilităţi publice transferate în responsabilitatea asociaţiilor, inclusiv dreptul de a concesiona sistemele de utilităţi publice aferente serviciilor de utilităţi publice transferate. În acest scop, hotărârile autorităţilor administraţiei publice locale privind mandatarea şi actele juridice de constituire a oricărei asociaţii trebuie să conţină prevederi detaliate şi complete privind condiţiile de exercitare de către aceasta a mandatului special încredinţat.

Este incontestabil faptul că activitatea oricărei

transparent and local;

- to respect its commitments to the operator's through the decision to release the administration of that service, according to contract terms established by the delegation contract of service management;
- to provide the necessary resources to finance the technical-urban infrastructure afferent to services, according to the corresponding contract clauses;
- to keep, under the conditions of the law, the privacy of data and financial-economic information regarding the activities of operators, other than the ones of public interest.

Two or more administrative units, within their deliberative and executive powers can cooperate and associate for the establishment of intercommunity development associations (IDA), for the supply/provision of joint services of public utilities and the establishment, modernization and/or development, depending on the case, of afferent public utilities systems.

Intercommunity development associations with the object of activity of public utility services are structures of cooperation with private legal persons and public utility status recognized by the law, for joint exercise and performance of the powers related to the provision of local public administration/public utility services, established in their task.

We believe that intercommunity development associations with the object of public utility services are established and acquire legal personality according to the Government Ordinance no. 26/2000 regarding associations and foundations, approved with following amendments and completions. Notwithstanding the provisions of Government Ordinance no. 26/2000, approved with amendments and completions by Law no. 246/2005, as amended and supplemented, intercommunity development associations with the object of public utility services cannot merge, cannot divide and cannot be subsidiaries or branches as territorial structures. Notwithstanding art. 13 of Law no. 215/2001, republished, with subsequent amendments and completions, the bodies of the Association are the General Assembly, the Board of Directors and the Board of Censors. The General Assembly adopts decisions in accordance with the association’s status. The General Assembly decisions are treated as administrative acts, subject to the provisions of Law no. 554/2004, with subsequent amendments and completions.

Administrative-territorial units may delegate, under the law, intercommunity development associations with object of activity of public utility services through their deliberative decisions, to exercise, on account on their behalf, the right to delegate the management of public utilities transferred the responsibility of associations, including the right to grant public utility systems related to transferred public utilities. To this end, decisions on empowering local authorities and legal documents establishing any association shall contain detailed and comprehensive provisions on their exercise conditions of the special mandate entrusted to them.

It is undeniable the fact that the activity of any

organizații, fără a ține cont de domeniu, este bazată pe munca oamenilor organizați în colectivități în funcție de importanța activității. Majoritatea cercetătorilor din domeniul în cauză subliniază, că „administrația publică nu este altceva decât o colectivitate umană care organizează acțiuni în favoarea altor oameni” [5].

În opinia noastră, acest enunț poate fi completat cu ideea creşterii importanței elementului uman. Din acest considerent, pentru aplicarea legilor, administrația trebuie să fi compusă din oameni competenți, activi şi devotați intereselor generale şi cauzei publice. Acest factor uman creează platforma pentru formarea calitativă a activității, care, prin exercitarea funcțiilor, presupune realizarea deciziilor şi obținerea rezultatelor în condițiile unui minim necesar de pregătire, nu numai de cunoştințe, dar şi raportat la întreg, adică raportarea funcției publice la serviciul public ca parte integrată în el. Însuşi serviciul public, ca orice organ de stat, cuprinde trei elemente: competența, mijloacele materiale şi resursele umane.

Astfel, prin factorul uman se subînțelege cantitatea şi calitatea funcționarilor cu care lucrează administrația şi performanțele acestora. Pentru managementul actual al administrației, este esențial aspectul motivării funcționarului public în scopul obținerii maximului de eficiență prin asigurarea condițiilor optime, activitatea creativă şi stimularea succeselor. Un element indispensabil pentru managementul resurselor umane este specializarea funcționarilor administrației, care trebuie continuu realizată în aşa fel, ca să existe următoarele grupe de personal competent: pentru conducere, administrare, execuție şi control. La fel, putem menționa, că managementul resurselor umane presupune şi un alt principal factor – relațiile cu cetățenii.

Un alt aspect important în activitatea funcționarilor publici este utilizarea rațională a resurselor materiale cu scopul eficientizării muncii, folosirii raționale a bunurilor mobile şi reducerea costurilor sale, folosirea echipamentelor moderne, introducerea în activitatea administrației publice a mecanizării şi automatizării, informarea şi instruirea personalului întreg de către funcționarii publici de conducere despre resursele disponibile în vederea obținerii de economii în procesul de utilizare a lor [6].

În categoria factorilor se înscrie la fel capitalul. Având în vedere, că sursele financiare ale bugetului local sunt fixate anual la o sumă, ce nu poate fi depăşită, administrația trebuie să țină seama de capital. De aceea, ea suportă o constrângere exterioară, care limitează posibilitățile sale financiare. Administrația publică execută atribuțiile cu care ea este abilitată prin funcționarii publici, care utilizează mijloace materiale şi dispune de mijloacele financiare. De aici, reiese şi altă importanță a managementului serviciilor publice vizând obligațiunea de a ține seama de limitele capitalului şi întreprinderea măsurilor pentru atragerea capitalului.

Inventarierea bunurilor din domeniul public al statului şi al colectivităților locale se efectuează în baza unor norme tehnice sau precizări determinate prin ordin. Compartimentele financiare şi de contabilitate desfăşoară concomitent activități şi sarcini consacrate funcției de informare. Cu alte cuvinte, ele permit cunoaşterea cu precizie şi executarea curentă a bugetului, atribuția pentru

organization, without considering the domain, is based on the work of people in communities organized according to the importance of the activity. Most researchers in the field in question emphasize that "government is nothing but a human community organizing actions for other people" [5].

In our opinion, this statement can be filled with the idea of increasing importance of the human element. For this reason, the law enforcement, administration must be composed of competent people, active and committed to the general cause and public interests. This human factor creates the platform for quality training in activity, which, through the exercise of functions, involves making decisions and achieving results in terms of a minimum of training, not only knowledge, but also in relation to the whole, ie reporting the public function to the public service as an integral part of it. Public service itself, like any organ of state, comprises three elements: power, material resources and human resources.

Thus, through the human factor is meant the quantity and quality of officials which are working with the administration and their performance. For the present management of the administration, the civil servant motivation is an essential aspect in order to achieve maximum efficiency by ensuring optimal activity and stimulate creative successes. An indispensable element of human resource management is the specialization of administration officials that has to be performed continuously in a way that the following competent groups of personnel are created: executive, management, execution and control. Similarly, we can mention that human resource management entails another main factor - relations with citizens.

Another important aspect of the work of civil servants is the rational use of material resources in order to improve labor, rational use of movable resources and costs reductions, the use of modern equipment, the introduction into government work of mechanization and automation, information and staff training throughout by the management officials about obtaining available resources to achieve savings in the process of using them [6].

In the category of factors also falls the capital. Given that the financial resources of the local budget are a fixed annual amount that cannot be exceeded; the administration has to take account of capital. Therefore, it supports an external constraint, which limits its financial possibilities. Government performs tasks that it is empowered to by civil servants, using material resources and budgetary resources. From here emerges another important fact of public service management regarding the obligation to take into account the limits of capital and taking measures to attract capital.

Inventory of the public property of the state and the local communities is made based on technical rules and specifications determined by law. Financial and accounting departments while perform simultaneously activities and tasks dedicated to the information function. In other words, they allow precise knowledge and current enforcement of the budget, the prerogative

realizarea continuă a serviciului public, precum şi pentru aprovizionarea bugetară. Reieşind din analiza efectuată putem sublinia, că, în realitate, autorităţile publice locale operează, în general, cu bugetele publice locale. Astfel, rămân în umbră restul tipurilor de resurse financiare, ce pot fi atrase şi utilizate în scopul soluţionării problemelor cu interes local.

La final, concludem că rămân în rezervă alte forme de gestionare eficientă a problemelor de interes local şi este necesar, ca ele să-şi facă loc în timpul apropiat în viaţa comunităţilor locale.

for the continuous achievement of public service and for supplying the budget. Based on the analysis, we emphasize that in reality, public local authorities generally operate with local government budgets. Thus, the rest remain inconspicuous types of financial resources that can be attracted and used for solving problems of local interest.

Finally, we conclude that remain in reserve other forms of effective management of local interest problems and it is necessary for them to make room in the near future in the life of local communities.

Referinţe bibliografice/ References:

1. LAMBRU, M. Politici publice şi reforma administraţiei publice. In: Marketing-Management. Studii, cercetări consulting. 2009, anul XIX, vol 5-6 (113-114), pp. 428-450.
2. Serviciile comunitare de utilităţi publice. In: Economie şi administrare locală. 2013, nr. 4 (208), anul XVIII, aprilie, pp. 28-33.
3. Legea serviciilor comunitare de utilităţi publice: nr. 51 din 08.03.2006 [accesat 19 septembrie 2013]. Disponibil: http://www.anrsc.ro/documents/serviciul_juridic_si_metodologie/legislatie/LEGE%20nr.51.pdf
4. TEOFIL, L. Expropiere pentru cauză de utilite publică. In: Economie şi administraţie locală. 2003, nr. 1 (85), anul VIII, ianuarie, pp. 53-56.
5. NEGOIŢĂ, A. *Drept administrativ şi ştiinţa administraţiei*. Bucureşti: ATLAS Lex SRL, 1993. 266 p. ISBN 973-9592-3-6.
6. OROVEANU, M.T. *Introducere în ştiinţa administraţiei*. Bucureşti, 1994, 263 p.

Recomandat spre publicare: 20.11.2013

POLITICA DE MEDIU ÎN ROMÂNIA: COMPONENTĂ A DEZVOLTĂRII DURABILE DE ANSAMBLU

Alexandru TOMA, drd., ASEM

Acest articol are drept scop analiza unor aspecte ale interconexiunii dintre prosperitatea economică şi conservarea mediului ca activitate primordială în susținerea dezvoltării durabile. România, în scopul implementării strategiei de protecție a mediului a elaborat în anul 1995 primul Plan Național de Acțiune pentru Protecția Mediului care este un instrument de implementare a politicilor din domeniul mediului, prin promovarea, susținerea şi urmărirea realizării celor mai importante proiecte cu impact semnificativ asupra mediului în vederea aplicării şi respectării legislației în vigoare. Pentru a contribui la dezvoltarea regiunilor mai puțin dezvoltate, România trebuie să investească în dezvoltarea unor sisteme eficiente de management de mediu necesare pentru protecția sau valorificarea resurselor naturale cu scopul de a îmbunătăți calitatea serviciilor către populație şi de a crea un mediu de afaceri competitiv.

Cuvinte cheie: *politică de mediu, management de mediu, calitatea mediului, ecologizare, reducerea poluării.*

Introducere. De aproape o jumătate de secol, dezvoltarea durabilă constituie una din prioritățile manageriale ale statului român, contribuind la promovarea acestei concepții şi includerea ei în toate tipurile de politici structurale. Or, dezvoltarea durabilă este dezvoltarea care satisface nevoile prezentului fără a compromite viitorul generațiilor şi propriile lor nevoi. Dezvoltarea durabilă este considerată drept un nou gen de strategie umană care răspunde necesității prezentului fără a compromite posibilitățile de satisfacere a necesităților generațiilor viitoare.

Conținut de bază. Devine oportună ideea utilizării durabile a resurselor naturale, ceea ce presupune direcționarea spre exploatarea resurselor regenerabile. Din acest punct de vedere se analizează permanent interconexiunea dintre prosperitatea economică şi conservarea mediului ca activitate primordială în susținerea dezvoltării durabile. Formele dezvoltării economice au un anumit impact asupra mediului: ele folosesc resursele naturale care, uneori, sunt în cantitate limitată şi generează, ca produse secundare, deşeuri şi reziduuri, precum şi poluare. Există însă şi căi prin care activitățile economice în context durabil pot proteja sau conserva mediul înconjurător.

Dezvoltarea durabilă reflectată în politica de mediu. În procesul de dezvoltarea a managementului de mediu Uniunea Europeană se conduce de strategia pentru dezvoltare durabilă adoptată în anul 2001 la Gothenburg (Suedia). Acest document, în calitate de strategie pe termen lung concentrează politicile de dezvoltare durabilă în domeniile: economic, social şi protecția mediului şi a cunoscut o apreciere semnificativă. Se consideră că

ENVIRONMENTAL POLICY IN ROMANIA: A COMPONENT OF THE OVERALL SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Alexandru TOMA, PhD Student, ASEM

This article aims to analyze some aspects of the interconnection between economic prosperity and environmental conservation as a primary activity in the support of sustainable development. Romania, in order to implement environmental strategy developed the first National Action Plan for Environmental Protection in 1995, which is a tool for implementing environmental policies, by promoting, supporting and tracking of the most important projects with significant impact on the application and enforcement of the environmental legislation. To contribute to the development of less developed region Romania must invest in the development of effective environmental management systems necessary for the protection or exploitation of natural resources in order to improve the quality of public services for the population and create a competitive business environment.

Key words: *environmental policy, environmental management, environmental quality, ecology, pollution reduction.*

JEL Classification: R48, P28, P29, Q5, Q53, Q59

Introduction. For nearly half a century, sustainable development is one of the priorities of the Romanian state management, helping to promote this concept and its inclusion in all types of structural policies. However, sustainable development is a type of development that meets the needs of the present without compromising future generations and their own needs. Sustainable development is seen as a new kind of human strategy for meeting the needs of the present without compromising the ability to meet the needs of future generations.

Core content. It proves the idea of sustainable use of natural resources, which involves targeting the exploitation of renewable resources. From this point of view, it is constantly analyzed the interconnection between economic prosperity and environmental conservation as a primary activity in support of sustainable development. The forms of economic development have an impact on the environment: they use natural resources that are sometimes limited in availability and generate as byproducts, waste and debris, as well as pollution. There are also ways in which economic activities in a sustainable context can protect or preserve the environment.

Sustainable development reflected in environmental policy. In the process of developing environmental management, the European Union is guided by the Sustainable Development Strategy adopted in 2001 in Gothenburg (Sweden). This document, as a long-term strategy focuses sustainable development policies in the economic, social and environmental protection and has seen a significant appreciation. It is believed that sustainable development is based on three fundamental elements [1]:

dezvoltarea durabilă este bazată pe trei elemente fundamentale [1]:

1. bunăstare economică,
2. calitatea vieţii,
3. protecţia mediului.

Pe de altă parte, pentru atingerea şi menţinerea unui nivel adecvat al dezvoltării durabile sunt utilizate următoarele instrumentele [2]:

- Indicatorii de mediu (instrumente esenţiale pentru furnizarea de informaţii privind starea mediului rural, cu privire la impactul agriculturii asupra mediului, efectele politicilor agricole şi de mediu cu privire la gestionarea exploatărilor agricole şi ca o contribuţie la deciziile politicii agricole şi de mediu).
- Strategia privind utilizarea durabilă a resurselor naturale (pentru următorii 25 de ani) – scopul acestei strategii este de a reduce impactul negativ de utilizare a resurselor naturale (epuizarea resurselor şi poluarea) asupra mediului, pentru a satisface obiectivele Consiliului European de la Lisabona care prevăd creşterea economică şi ocuparea forţei de muncă.
- Strategia privind prevenirea şi reciclarea deşeurilor – scopul acestei strategii este de a reduce impactul negativ asupra mediului, cauzat de deşeurile de pe toată durata vieţii, de la producţie la dispoziţie, prin reciclare.
- Planul de acţiune în favoarea tehnologiilor de mediu – se referă la tehnologii pentru a gestiona poluarea, mai puţine poluări şi mai puţine produse bogate în resurse şi servicii şi modalităţi de a gestiona resursele mai eficient.
- Programul-cadru pentru competitivitate şi inovare (CIP) 2007-2013
- Un program pentru IMM-uri ecologice şi competitive – acest plan de acţiune presupune îmbunătăţirea legislaţiei, adaptarea instrumentelor de management de mediu, oferirea IMM-urilor asistenţă financiară, construirea expertizei locale şi îmbunătăţirea comunicării şi informaţiei.
- Promovarea responsabilităţii sociale corporative
- Agenda pentru un turism european durabil şi competitiv
- Eficienţa Energiei Globale şi Fondul Energiei Regenerabile (EEGFER).

În baza acestora, literatura de specialitatea defineşte interconexiunea dintre dezvoltarea durabilă şi managementul de mediu prin următoarele componente:

✓ Compatibilitatea permanentă şi sigură a mediului creat de om cu mediul natural;

✓ Introducerea compatibilităţii strategiilor naţionale de dezvoltare, ca urmare a interdependenţei tot mai puternice în plan geoeconomic şi ecologic;

✓ Necesitatea integrării organice a capitalului natural-ecologic cu capitalul uman prin redefinirea obiectivelor economice şi sociale.

Conservarea şi valorificarea eficientă şi ecologică a resurselor energetice prezintă importanţă majoră prioritară, deoarece poluarea produsă de activitatea energetică este responsabilă de existenţa poluanţilor în proporţie de peste 50% la emisiile de metan şi monoxid de carbon, 97% la emisiile de dioxid de sulf, 88% de emisiile de oxizi de azot, 99% la emisiile de dioxid de carbon [3].

1. economic welfare,
2. the quality of life,
3. the protection of the environment.

On the other hand, in order to achieve and maintain an adequate level of sustainability, the following instruments are used [2]:

- Environmental indicators (essential tools for providing information regarding the state of the rural environment, the impact of agriculture on the environment and environmental effects of agricultural policies on the management of farms and as a contribution to agricultural and environmental policy decisions).
- The strategy regarding the sustainable use of natural resources (for the next 25 years) - the purpose of this strategy is to reduce the negative impacts of the use of natural resources (resource depletion and pollution) on the environment, to meet the objectives of the Lisbon European Council – to provide economic growth and employment.
- The strategy regarding waste prevention and recycling - the purpose of this strategy is to reduce the negative environmental impact caused by waste throughout life, from production to disposal through recycling.
- The action plan for environmental technologies - refers to technologies aimed to manage pollution, less pollution and less resource-rich products and services, and ways to manage resources more efficiently.
- The framework-schedule for competitiveness and innovation (CIP) 2007-2013
- A program for clean and competitive SMEs – this plan involves improving legislation, adapting environmental management tools, providing financial assistance to SMEs, building local expertise and improving communication and information.
- Promoting corporate social responsibility
- Agenda for a sustainable and competitive European tourism
- The Global Energy Efficiency and the Renewable Energy Fund (EEGFER).

Based on these tools, the specialty literature defines interconnection between sustainable development and environmental management through the following components:

✓ The permanent and safe compatibility of the environment created by humans with the natural environment;

✓ The introduction of compatibility of the national development strategies as a result of the growing geo economic and environmental interdependence;

✓ The need of organic integration of the natural – ecologic with the human capital by redefining the economic and social objectives.

Conservation and efficient revaluation of energy resources presents major priority because pollution from energy activity is responsible for the existence of pollutants in excess of 50% in emissions of methane and carbon monoxide, 97% of sulfur dioxide emissions, 88% of the emissions of oxides of nitrogen, 99% carbon dioxide emissions [3].

În România, protecția mediului a apărut ca un domeniu de sine stătător al politicilor naționale în anul 1990, când a fost înființat pentru prima dată fostul *Minister al Mediului*, iar în 1992 a fost elaborat primul document oficial ce stabileşte obiectivele naționale în domeniu – „*Strategia Națională de Protecția Mediului*”, reactualizată în 1996 şi în 2002. Strategia este structurată în două părți:

1) o trecere în revistă a principalelor resurse naturale, elemente privind starea economică şi calitatea factorilor de mediu,

2) strategia propriu-zisă, adică principiile generale de protecție a mediului, prioritățile, obiectivele pe termen scurt, mediu şi lung. Încă din 1996 se poate observa o adecvare a strategiei naționale cu cea comunitară în ceea ce priveşte principiile, prioritățile şi obiectivele. Astfel, principiile urmărite sunt:

✓ conservarea şi îmbunătățirea condițiilor de sănătate a oamenilor;
✓ dezvoltarea durabilă;
✓ prevenirea poluării;
✓ conservarea biodiversității;
✓ conservarea moştenirii culturale şi istorice,
✓ principiul „poluatorul plăteşte”;
✓ stimularea activității de redresare a mediului (prin acordarea de subvenții, credite cu dobândă mică etc.).

În ceea ce priveşte prioritățile identificate, acestea reflectă nu numai nevoile naționale, dar şi tendințele şi inițiativele existente pe plan global, ele fiind:

• menținerea şi îmbunătățirea sănătății populației şi calității vieții;
• menținerea şi îmbunătățirea potențialului existent al naturii;
• apărarea împotriva calamităților şi accidentelor naturale;
• raportul maxim cost-beneficiu;
• respectarea programelor şi convențiilor internaționale privind protecția mediului.

România, în scopul implementării strategiei de protecție a mediului a elaborat în anul 1995 primul Plan Național de Acțiune pentru Protecția Mediului, ca urmare a Programului General de Protecție pentru Mediu din țările Europei Centrale şi de Est, fiind realizat de către Ministerul Mediului şi Gospodăririi Apelor, în colaborare cu Institutul Național de Cercetare Dezvoltare cu sprijinul tehnic şi financiar al Agenției Daneze de Protecția Mediului şi prezentat la Conferința Interministerială de la Sofia, Bulgaria, din octombrie 1995.

Planul Național de Acțiune pentru Protecția Mediului este un instrument de implementare a politicilor din domeniul mediului, prin promovarea, susținerea şi urmărirea realizării celor mai importante proiecte cu impact semnificativ asupra mediului în vederea aplicării şi respectării legislației în vigoare. Planul Național de Acțiune pentru Protecția Mediului în România reprezintă o abordare specifică țării noastre a problemelor de protecția mediului, o concretizare a politicii româneşti în domeniul mediului, în strânsă corelație cu obiectivele dezvoltării durabile.

Dezvoltarea economică a României şi modificarea modului de abordare a problematicii de mediu prin

In Romania, the environment has emerged as a self-contained area of national policy in 1990, when it was first established by the the former Ministry of the Environment, and in 1992 was drafted the first official document that sets national objectives in the field - *"The National Strategy for Environmental Protection"*, updated in 1996 and 2002. The strategy is divided into two parts:

1) an overview of key natural resources, items regarding the economic state and quality of the environmental factors,

2) the strategy itself, the general principles of environmental protection, priorities, short term, medium and long term goals. Since 1996 we can observe a national strategy adequacy with the community regarding the principles, priorities and goals. The aimed principles are:

✓ preserve and improve the health conditions of the people;
✓ sustainable development;
✓ pollution prevention;
✓ biodiversity conservation;
✓ preservation of cultural and historical heritage,
✓ the "polluter pays" principle;
✓ stimulation of the recovery activity for the environment (through grants, low interest loans, etc.).

Regarding the priorities identified, they reflect not only national needs, but also trends and global initiatives, and they are:

• maintaining and improving the health and quality of life;
• maintaining and improving the existing potential of nature;
• protection against natural disasters and accidents;
• maximum cost-benefit ratio;
• compliance with programs and international conventions on environmental protection.

Romania, in order to implement the environmental strategy developed in 1995, the first National Action Plan for Environmental Protection as a result of the General Program for Environmental Protection in Central and Eastern European countries, being conducted by the Ministry of Environment and Water in collaboration with the National Institute of Research and Development with technical and financial support of the Danish Environmental Protection Agency and presented at the Ministerial Conference in Sofia, Bulgaria, in October 1995.

The National Action Plan for Environmental Protection is a tool for implementing environmental policies, by promoting, supporting and tracking to the most important projects with significant environmental impact in the application and enforcement of the legislation. The National Action Plan for Environmental Protection in Romania is the country's specific approach to environmental issues, a realization of the Romanian environmental policy, in close correlation with the objectives of sustainable development.

Romania's economic development and changing approach to environmental issues through the implementation of EU environmental legislation into

transpunerea legislației europene de mediu în legislația națională au impus actualizarea periodică a Planului Național de Acțiune pentru Protecția Mediului. Agenția Națională pentru Protecția Mediului a inițiat în anul 2007 prin Ordinul de Ministru nr. 1170/2007, procesul de actualizare a Planului Național de Acțiune pentru Protecția Mediului în cadrul proiectului de Twinning RO 2004/IB/EN-09 ”Implementation and Enforcement of the Environmental Acquis at National Level and Coordination of the 8 Regional Twinning Projects”.

Actualizarea Planului Național de Acțiune pentru Protecția Mediului 2007 se realizează în concordanță cu obiectivele dezvoltării durabile, cuprinse în Strategia Națională pentru Dezvoltarea Durabilă a României Orizonturi 2013-2020-2030. De asemenea şi în anul 2010 Agenția Națională pentru Protecția Mediului a inițiat procesul de actualizare a Planului Național de Acțiune pentru Protecția Mediului 2007. Toate aceste acțiuni sunt ca rezultat al deciziilor impuse de Consiliul European din 2007, în urma căruia Uniunea Europeană insista să îşi îndeplinească sarcinile autoimpuse prin angajarea unilaterală la 20% reducere a emisiilor, şi la 30% cu condiția ca şi alte state dezvoltate îşi vor asuma ținte comparabile [4]. În acest context, pentru realizarea politicii de mediu prin prisma menținerii unui nivel acceptabil al dezvoltării durabile România şi-a asumat aceste ținte impuse de Uniunea Europeană.

Conform Planului Național de Dezvoltare 2007-2013, emis de Guvernul României, axul central al politicilor de mediu din România îl constituie asigurarea unui mediu curat pentru sănătatea locuitorilor țării, întreruperea cercului vicios al sărăciei şi deteriorării mediului, asigurarea unei creşteri economice regenerative şi inovative, spre binele generațiilor actuale şi viitoare, şi armonizarea legislației specifice de mediu cu cea a Uniunii Europene.

Actualmente, în România *instituția de specialitate a administrației publice centrale este Agenția Națională pentru Protecția Mediului aflată în subordinea Ministerului Mediului şi Schimbărilor Climatice cu competențe în implementarea politicilor şi legislației din domeniul protecției mediului, conferite în baza Hotărârii de Guvern Nr. 1000 din 17 octombrie 2012 privind reorganizarea şi funcționarea Agenției Naționale pentru Protecția Mediului şi a instituțiilor publice aflate în subordinea acesteia. Aceasta este menită* să acționeze pentru a asigura populației un mediu sănătos în armonie cu dezvoltarea economică şi cu progresul social al României. Misiunea agenției, ca de altfel şi a celor 42 de agenții județene, aflate în subordine directă este de a asigura un mediu mai bun în România pentru generațiile prezente şi viitoare şi realizarea unor îmbunătățiri majore şi continue ale calității aerului, solului şi apelor.

Concluzii. Pentru a contribui la dezvoltarea regiunilor mai puțin dezvoltate din România, regiuni avute în vedere de politica de coeziune a Uniunii Europene, România încă trebuie să facă investiții semnificative în infrastructura de mediu. De asemenea, România trebuie să investească în dezvoltarea unor sisteme eficiente de management de mediu cu scopul de a îmbunătăți calitatea serviciilor către populație şi de a crea un mediu de afaceri competitiv. Sisteme de

national law imposed periodic updating of the National Action Plan for Environmental Protection. The National Environmental Protection Agency initiated in 2007 by Ministerial Order no. 1170/2007, the process of updating the National Action Plan for Environmental Protection in in the Twinning RO project 2004/IB/EN-09 ”Implementation and Enforcement of the Environmental Acquis at National Level and Coordination of the 8 Regional Twinning Projects”.

Updating the National Action Plan for Environmental Protection in 2007 was made in accordance with the sustainable development objectives contained in the National Strategy for Sustainable Development of Romania 2013-2020-2030. Also, in 2010 the National Environmental Protection Agency has initiated the process of updating the 2007 National Action Plan for Environmental Protection. All these actions are the result of decisions imposed by the European Council in 2007, following which the European Union insisted its tasks by employing to a self-imposed unilateral 20% emission reduction and 30%, provided that other developed countries will assume a comparable target [4]. In this context, to achieve the environmental policy in terms of maintaining an acceptable level of sustainability, Romania assumed the targets set by the European Union.

According to the National Development Plan of 2007-2013, issued by the Government, the central axis of Romania’s environmental policy is to ensure a clean environment for the health of its inhabitants, interrupting the vicious circle of poverty and environmental degradation, ensuring an innovative and regenerative growth and for the benefit of current and future generations, and harmonization of the specific environmental legislation with the European Union legislation.

Currently, in Romania the specialized institution of the central government is the National Environmental Protection Agency under the Ministry of Environment and Climate Change, which is competent in the implementation of policies and legislation on environmental protection conferred on the Government Decision no. 1000 of 17 October 2012 on the reorganization and operation of the National Environmental Protection Agency and public institutions subordinated to it. It is designed to work to ensure a healthy population in harmony with the economic development and social progress of Romania. The mission of our agency as well as of the 42 county agencies is directly subordinated to ensure a better environment in Romania for present and future generations and continue achieving major improvements in air quality, soil and water.

Conclusions. To contribute to the development of less developed regions of Romania, regions that are covered by cohesion policy of the EU, Romania has yet to make significant investments in the environmental infrastructure. Romania also needs to invest in the development of effective environmental management systems in order to improve the quality of public services and create a competitive business environment. Sustainable

management viabile sunt de asemenea necesare pentru protecția sau valorificarea resurselor naturale.

Concomitent, dezvoltarea durabilă implică reglementarea în perspectivă a tuturor activităților privind mediul, în concordanță cu creşterea economică şi cu îmbunătățirea calității vieții şi a reglementărilor internaționale. În acest context, considerăm că este necesară adoptarea unor măsuri adecvate pentru pregătirea profesională şi în general, a educației ecologice. Or, integrarea politicilor de mediu în politicile sectoriale, constituie priorități în construcția societății având drept scop îmbunătățirea calității mediului şi tranziția spre o dezvoltare durabilă.

În fine, considerăm că fundamentarea şi elaborarea unei politici economice eficiente, trebuie să țină cont în mod obligatoriu de componenta ecologică care vor determina caracteristicile capacității de producție ale economiei. Abordarea unui management eficient al problemelor de mediu reprezintă baza acceptabilității sociale şi a durabilității economice în România, iar protecția calității mediului este un element cheie în asigurarea unor mijloace de trai durabile pentru generația actuală, cât şi pentru cele viitoare.

management systems are also necessary for the protection or exploitation of natural resources.

Simultaneously, the sustainable development's perspective involves regulation of all activities on the environment, in line with economic growth and improved quality of life and international regulations. In this context, we consider it necessary to adopt appropriate measures for training and general environmental education. However, integration of environmental policies into sectorial policies is a priority when building a society aimed to improve the environmental quality and the transition towards a sustainable development.

Finally, we believe that the foundation and development of an efficient economic policy must necessarily take into account the ecological component that will determine the characteristics of the production capacity of the economy. The approach of an effective management of environmental issues is the basis of social acceptability and economic sustainability in Romania, and the protection of the environment is a key element in ensuring sustainable livelihoods for the present generation and for future generations.

Referințe bibliografice/ References:

1. OPREA, C., SUCIU, O. *Managementul calității mediului.* Bucureşti.: Ed. Academiei Române, 2003.
2. European law + the environment/sustainability [accesat 1 septembrie 2013]. Disponibil: http://europa.eu/ legislation summaries/environment/sustainable_development/index_en.htm
3. Ministerul Mediului şi Schimbărilor Climaterice [accesat 19 septembrie 2013]. Disponibil: www.mappm.ro
4. Politica de mediu în România în context european [accesat 19 septembrie 2013]. Disponibil http://www.zf.ro/politica-de-mediu-in-romania-in-context-european

Recomandat spre publicare: 07.12.2013

NOI OPORTUNITĂŢI PE PIAŢA DE FUZIUNI ŞI ACHIZIŢII PENTRU ANUL 2014

Alina MOLDOVAN-MADAN, drd, ASEM

Activitatea de fuziuni şi achiziţii la nivel mondial ar putea demara pe parcursul anului 2014. Încrederea în mediul economic, disponibilitatea numerarului şi a creditelor, restabilirea încrederii în economiile locale – toţi aceşti factori semnalează noi oportunităţi pe piaţa fuziunilor şi achiziţiilor. Totuşi, prudenţa domină încă acest domeniu şi acest fapt este de înteles, având în vedere traversarea unei crize economice fară precedent. În acest context, piaţa rămâne încă foarte sensibilă la problemele geopolitice – eventualele şocuri ar putea prelungi întreruperile pe termen scurt ale fluxului de tranzacţii. Însă, în condiţiile în care măsurile de creştere organică asigură doar randamente în scădere, activitatea de fuziuni şi achiziţii ar putea fi singura cale de creştere concretă pentru companii.

Cuvinte cheie: *fuziuni, achiziţii, oportunităţi, economie, relansare economică, prudenţă.*

Introducere. Fenomenul de globalizare şi structurare a pieţelor a generat în ultimii ani o tendinţă de concentrare a întreprinderilor, fie că vorbim de procese de fuziune între companii, fie de achiziţii directe de societăţi. În actualul context economic şi de piaţă, în care societăţile sunt supuse unor presiuni generate de recenta criză economico-financiară globală, concentrarea pe baza fuziunilor ori achiziţiilor poate reprezenta o soluţie reală în depăşirea problemelor pentru companii. Cele mai des întâlnite motive al deciziilor de fuziune şi achiziţie sunt cele legate de sinergii - atunci când competenţe similare sau între care există o legătură, pot fi combinate pentru a facilita dezvoltarea unor noi inovaţii şi crearea unor noi linii de activităţii aducătoare de valoare, îmbunătăţind astfel eficienţa operaţională prin economiile de scară.

În ceea ce priveşte anul 2014, economiştii sunt foarte optimişti, întrucât restabilirea încrederii în economiile locale, disponibilitatea numerarului şi a creditelor ar putea genera o relansare a activităţii de fuziuni şi achiziţii la nivel mondial.

Conţinut de bază. Pentru prima dată de la debutul crizei mondiale din 2008, analiştii economici cad de acord asupra previziunilor optimiste pentru anul 2014 pe piaţa fuziunilor şi achiziţiilor. Numărul tranzacţiilor din economia mondială a scăzut în intervalul 2009-2011, în condiţii macroeconomice dificile, cu un acces greoi la finanţare şi în care rezultatelor companiilor nu erau tocmai bune. Abia finalul de an 2012 s-a remarcat cu creşterea domeniului fuziunilor şi achiziţiilor, ceea ce a dat elanul unei creşteri mai semnificative pentru anul 2013.

Acest lucru nu înseamnă că economia mondială ar putea reveni la ritmul din perioada de boom economic. Creşterea de atunci nu a fost una sustenabilă, însă nici lipsa tranzacţiilor pe care a experimentat-o economia mondială începând cu 2009 nu este sustenabilă. Totuşi, prudenţa domină încă activitatea de fuziuni şi achiziţii şi acest fapt

NEW OPPORTUNITIES ON THE MARKET OF MERGERS AND ACQUISITIONS FOR 2014

Alina MOLDOVAN-MADAN, PhD Student, ASEM

Mergers and acquisitions activity at global level could begin during 2014. Confidence in the economic environment, the availability of cash and credit, the restoration of confidence in local economies – all of these factors signals new opportunities on mergers and acquisitions market. However, caution still dominate this area and this is understandable, given the occurring of unprecedented economic crisis. In this context, the market remains very sensitive to geopolitical issues - any shock could extend short-term interruptions of the flow of transactions. However, while organic growth measures only provide diminishing returns, mergers and acquisitions activity may be the only practical way of increasing for companies.

Keywords: *mergers, acquisitions, opportunities, economy, the economic recovery, caution.*

JEL Classification: G10, G14, G32, G34

Introduction. The phenomenon of globalization and structuring of markets generated in recent years a trend of concentration of enterprises, be it fusion processes between enterprises or direct purchases of companies. In the current economic context and market environment in which companies are under pressure generated by the recent global economic-financial crisis, the focus on mergers or acquisitions can be a real solution to overcome the problems for companies. The most common reasons for merger and acquisition decisions are related to synergies - when similar powers or between which there is a link, can be combined to facilitate the development of new innovations and creation of a new activity line generating value, thus improving operational efficiency through scale economies.

Regarding the year 2014, economists are very optimistic, as to restore confidence in local economies, cash and credit availability may generate a revival of the global activity of mergers and acquisitions.

Core content. For the first time since the beginning of the global economic crisis in 2008, analysts agree on optimistic forecasts for 2014 regarding the mergers and acquisitions market. The number of transactions in the global economy fell between 2009-2011, in difficult macro-economic conditions, with heavy access to financing and in the results of which the results of the companies were not entirely positive. It was not until the end of 2012 that it was noted an increase in the field of mergers and acquisitions, which gave impetus to more significant increases for the year 2013.

This does not mean that the global economy could return to the pace of the economic boom period. Since then, growth has not been sustainable, but also the lack of transactions which the global economy experienced since 2009 is not sustainable. However, caution still dominates the activity of mergers and acquisitions, and this is

este de înțeles, având în vedere traversarea unei crize economice fără precedent. În acest context, piața rămâne încă foarte sensibilă la problemele geopolitice – eventualele şocuri ar putea prelungi întreruperile pe termen scurt ale fluxului de tranzacții. În condițiile în care măsurile de creştere organică asigură doar randamente în scădere, activitatea de fuziuni şi achiziții va fi singura cale de creştere concretă.

Conform unui studiu realizat recent de către Ernst & Young, una dintre cele mai mari firme de servicii profesionale la nivel global, s-a constatat că 87% dintre respondenți se aşteaptă ca volumul de fuziuni şi achiziții la nivel mondial să se îmbunătățească sau să rămână stabil, 59% văd o îmbunătățire a economiei globale, iar 25% intenționează să demareze o achiziție. Totodată, 67% dintre respondenți intenționează să folosească în mai mare măsură creditarea pe măsură ce mărimea tranzacțiilor va creşte, 41% au declarat că principalul lor obiectiv este creşterea, 29% se concentrează mai mult pe investițiile în piețele emergente, iar 80% consideră că accesul la credite s-a stabilizat sau s-a îmbunătățit.

Prin urmare putem conclude că **încrederea economică a ajuns la cel mai înalt nivel în 2013**, din perioada post-criză.

Faptul că nivelul de încredere a crescut semnificativ în ultimele 12 luni este un indiciu clar că starea economiei se ameliorează treptat. Această încredere ilustrează şi stabilizarea fundamentelor economice, mai ales în cazul piețelor mature, unde au crescut PIB-ul, disponibilitatea de credite şi crearea de locuri de muncă. Procentul celor care consideră că economia globală este în scădere s-a diminuat considerabil. Majoritatea economiştilor anticipează o creştere a economiei locale. Acest lucru se corelează cu creşterea capacității companiilor de a investi şi cu cererea acționarilor de creştere stabilă. Prin urmare putem conclude că disponibilitatea creditării inspiră creşterea.

Marea majoritate a executivilor consideră că accesul la creditare este mai stabil. Aceasta încredere, la care se adaugă şi o viziune pozitivă asupra economiei globale şi fundamentele economice robuste sunt punctele cheie ce vor accelera tranzacțiile.

Eficientizarea operațională continuă şi măsurile de optimizare a costurilor au eliminat într-o proporție importantă grijile în privința stabilității şi supraviețuirii afacerii.

Astfel majoritatea companiilor vizează utilizarea excesului de lichidități pentru a fundamenta creşterea – începând cu strategii organice cu risc scăzut. De asemenea acestea vor utiliza excesul de lichidități pentru a-şi plăti datoriile, una dintre puținele strategii disponibile pentru a optimiza structura de capital.

Volumul de tranzacții noi este determinat de o aliniere a factorilor fundamentali: aşteptări pozitive în privința economiei, o disponibilitate crescută a creditării, imperativul pentru creştere şi aşteptările de a crea locuri de muncă.

Piața de fuziuni şi achiziții la nivel mondial

La nivel mondial anul 2014 ar trebui să reprezinte un punct de cotitură şi să aducă noi oportunități pe piața fuziunilor şi achizițiilor. Există o bază solidă pentru tranzacționare în ceea ce priveşte numerarul şi disponibilitatea creditării. Îmbunătățirea încrederii din

understandable, given the passage of an unprecedented economic crisis. In this context, the market remains very sensitive to geopolitical issues - any shock could extend short-term interruptions of the flow of transactions. Given that organic growth measures ensure only diminishing returns, the mergers and acquisitions activity will be the only way to actual increase.

According to a recent study by Ernst & Young, one of the largest international firms of professional services found out that 87% of respondents expect the volume of global mergers and acquisitions to improve or remain stable, 59% see an improvement in the global economy, while 25% intend to start a purchase. However, 67% of respondents plan to use greater lending transactions as the size increases, 41% said that their main objective is growth, 29% is more focused on investing in emerging markets, and 80% believe that access to credits has stabilized or improved.

Therefore we can conclude that **economic confidence reached the highest level in 2013**, in the post-crisis period.

The fact that the confidence level has increased significantly in the last 12 months is a clear indication that the state of the economy is gradually improving. This trust shows the stability of the economic fundamentals, especially in mature markets, where GDP increased, the availability of credits and employment. The percentage of those who believe that the global economy has diminished considerably. Most economists expect an increase in the local economy. This correlates to increasing the capacity of companies to invest and the demand for stable growth for shareholders. We can therefore conclude that the availability of credits inspires growth.

The vast majority of executives believe that access to credits is more stable. This confidence, plus a positive outlook on the global economy and strong economic fundamentals are the key points that will speed up transactions.

Continued operational efficiency and cost optimization measures have eliminated a significant proportion the concerns regarding the stability and survival of the business.

Thus, most of the companies relate to the use of excess liquidity to substantiate the increase - from organic strategies with low risk. Also they will use excess cash to pay their debts, one of the few strategies available to optimize the capital structure.

The volume of new transactions is determined by an alignment of fundamental factors: positive expectations regarding the economy, an increased availability of credits, the imperative for growth and expectations to create new jobs.

The worldwide market for mergers and acquisitions

At a global scale, 2014 should be a turning point and bring new opportunities for the mergers and acquisitions market. There is a solid basis for trading in the cash and credit availability. Improving confidence in the boards of companies indicates that many corporations seek to achieve growth by making acquisitions in 2014.

The mergers and acquisitions activity recorded mixed

consiliile de administraţie din companii indică şi faptul că multe corporaţii îşi propun să obţină creştere în 2014 prin realizarea de achiziţii.

Activitatea de fuziuni şi achiziţii a înregistrat rezultate mixte în cadrul ţărilor BRIC, cu o scădere abruptă în Brazilia (27,5%), Rusia (23,8%) şi India (9,2%), în timp ce China şi-a consolidat poziţionarea ca fiind a doua cea mai importantă piaţă pentru activitatea de fuziuni şi achiziţii, după SUA. Volumul tranzacţiilor din China a crescut cu 4,6% comparativ cu 2012, iar valoarea a crescut, de asemenea, cu 38%.

China a fost şi destinaţia preferată de corporaţii în 2013 pentru investiţii în pieţe emergente. Totuşi, o scădere şi mai abruptă a valorii sectorului de fuziuni şi achiziţii de la nivel global a fost contrabalansată de o performanţă relativ robustă în SUA, unde s-a înregistrat o creştere de 27% a valorii tranzacţiilor faţă de anul precedent pentru achiziţia de active cu baza în Statele Unite.

Germania a ocupat locul 3 ca valoare totală a tranzacţiilor, poziţionare la care a contribuit şi o dublare a activităţii de fuziuni şi achiziţii venind din afara ţării, care a însumat 74 de miliarde de dolari în 2013. Marea Britanie şi Canada ocupă următoarele poziţii din top 5 ca valoare a tranzacţiilor.

Activitatea de fuziuni şi achiziţii a scăzut la nivel global în majoritatea sectoarelor comparativ cu 2012. Doar sectoarele de energie şi utilităţi şi cel de imobiliare au înregistrat creşteri ale volumelor de tranzacţii. Cele mai mari scăderi au avut loc în sectorul metalurgic şi de minerit, cu 27%, şi în cel de petrol şi gaze, cu 21%. Aceste rezultate nu sunt surprinzătoare având în vedere nivelul activităţii de fuziuni şi achiziţii în aceste sectoare între 2008 şi 2010.

În ceea ce priveşte valoarea, mega-tranzacţiile au adus o creştere de 153% în sectorul de telecomunicaţii, mai ales prin tranzacţia Verizon-Vodafone, iar sectorul de media şi divertisment a înregistrat o creştere de 33%. Sectorul de biotehnologie a înregistrat, de asemenea, o creştere de 32%. Tranzacţiile din sectorul telecomunicaţiilor au fost determinate de apetitul în creştere pentru soluţiile în bandă largă, pe măsură ce operatorii se concentrează pe oferta de servicii de date. Au avut loc, de asemenea, câteva tranzacţii notabile între sectoare, mai ales în zona de tehnologie, media şi telecomunicaţii, cum ar fi cumpărarea diviziei de terminale mobile a Nokia de către Microsoft şi cumpărarea Kabel Deutschland de către Vodafone.

Sectorul metalurgic şi de minerit a înregistrat o scădere de 51% în termeni de valoare. Sectorul bancar şi de pieţe de capital, care luase un oarecare avânt în 2012 prin realinierea portofoliilor ca urmare a noilor măsuri de reglementare, a înregistrat, de asemenea, o scădere semnificativă a valorii tranzacţiilor în 2013.

Există deja semnale că segmentul cel mai critic de tranzacţii, şi anume cel cu valori cuprinse între 500 de milioane de dolari şi un miliard de dolari, îşi revine, acesta fiind considerat, cel mai adesea, un etalon pentru activitatea de fuziuni şi achiziţii în general.

În cea de-a doua jumătate a anului 2013, a fost înregistrată o creştere medie lunară de 29% a volumului de tranzacţii în acest segment şi o creştere medie lunară de 26% a valorii tranzacţiilor - cea mai mare creştere înregistrată din

results in the BRIC countries, with a sharp drop in Brazil (27.5%), Russia (23.8%) and India (9.2%), while China has consolidated the position as the second largest market for mergers and acquisitions activities after the U.S. The volume of transactions in China increased by 4.6% compared to 2012 and the value also increased by 38%.

China was also the preferred destination for corporations in 2013, for investments in emerging markets. However, a steeper decline in the value of the mergers and acquisitions sector has been offset globally by a relatively robust performance in the U.S., where it was registered an increase of 27% of the value of transactions over the previous year for the acquisition of assets based in the United States.

Germany is on the 3rd place for the total value of transactions, a position to which contributed the doubling of mergers and acquisitions activities coming from abroad, which totaled 74 billion in 2013. Britain and Canada occupy the following positions in the top 5 for transaction values.

The activity of mergers and acquisitions decreased at the global level in most sectors compared to 2012. Only the energy and utilities sectors and the real estate have registered increases in transaction volumes. The largest decreases occurred in the metallurgical and mining sector, 27%, and the oil and gas by 21%. These results are not surprising given the level of mergers and acquisition activities in these sectors between 2008 and 2010.

In terms of value, mega - transactions have brought an increase of 153% in the telecommunications sector, especially through the Verizon - Vodafone transaction, and the media and entertainment industry registered a growth of 33%. The biotechnology sector has been also an increase of 32%. The transactions in the telecommunications sector were determined by the growing appetite for broadband solutions, as operators focus on providing data services. There were also some notable transactions between sectors, especially in the technology field, media and telecommunications, such as buying the Nokia mobile handset division by Microsoft and the purchase of Kabel Deutschland by Vodafone.

The metallurgical and mining sectors decreased by 51% in terms of value. The banking sector and of capital markets, which had some momentum in 2012 by realigning portfolios due to new regulatory measures, has also recorded a significant drop in the value of transactions in 2013.

There are already signs that the most critical segment of transactions, namely at values between 500 million and one billion dollars, is recovering, being considered most often, a standard for merger and acquisition activities in general.

In the second half of 2013, there has been a 29% increase in the average monthly volume of transactions in this sector and an average monthly growth of 26% of the value of transactions - the highest growth rate since 2000, except the brief comeback in 2010.

anul 2000, exceptând scurta revenire din 2010.

Piața de fuziuni și achiziții din zona euro

Încrederea în mediul de afaceri şi investițiile străine directe rămân principalele motoare ale activității de fuziuni şi achiziții, însă, luând în considerare declinul recent al nivelului de investiții străine directe şi extinderea incertitudinii economice europene, creşterea importanței activității de consolidare locală nu este surprinzătoare. Cele mai recente date publice arată că investițiile străine directe au totalizat în primele zece luni ale anului trecut 1,816 miliarde de euro, în scădere cu 8,2% față de perioada similară din 2012.

În timp ce instabilitatea politică este considerată cel mai mare risc pe termen scurt la nivel global, majoritatea executivilor din țările Europei Centrale şi de Sud-Est consideră continuarea crizei din Zona Euro ca fiind cel mai mare risc economic şi o barieră pentru creşterea business-ului lor. Majoritatea executivilor percep continuarea crizei din Zona Euro ca fiind cea mai mare barieră în calea creşterii afacerilor. Foarte puțini sunt cei care au încredere în stabilitatea pieței pe termen scurt – spre deosebire de încrederea lor în creştere în privința celorlalți indicatori economici.

Activitatea de fuziuni şi achiziții în Europa emergentă a rămas, în esență, constantă în 2013, în termeni de volum al tranzacțiilor, dar a înregistrat o scădere moderată din punct de vedere al valorii tranzacțiilor, care au scăzut de la 138 de miliarde euro în 2012 la 112 miliarde euro în 2013. Cu toate acestea, experții sunt optimişti în ceea ce priveşte 2014, când se aşteaptă o creştere constantă a fluxului de tranzacții.

La nivel de regiune, pe parcursul anului 2013 numărul de tranzacții anunțate cu o valoare de peste 1 milion de euro a scăzut cu 2%, la un total de 2.555 de tranzacții. După numărul de tranzacții, cel mai activ sector în 2013 a fost cel al serviciilor, cu 484 de tranzacții încheiate reprezentând 19% din total. Sectorul minier, incluzând petrolul şi gazele, a fost desemnat cel mai important în ceea ce priveşte valoarea tranzacțiilor, cu peste 23 de miliarde de euro reprezentând peste 20% din piața globală. Cea mai mare tranzacție din regiune a fost anunțată în ultimele zile ale anului, când 30% dintre acțiunile companiei ruseşti de construcții Stroygazconsulting au fost tranzacționate la o valoare de peste 3,5 miliarde euro.

Piața fuziunilor şi achizițiilor din Federația Rusa a reprezentat 31% din totalul tranzacțiilor din Europa emergentă şi 62% din valoarea totală a afacerilor în 2013. Polonia s-a clasat pe locul al doilea, cu o pondere de 14% din numărul de tranzacții, urmată de Turcia cu 13%.

Serviciile financiare au reprezentat peste 10% din totalul tranzacțiilor de fuziuni şi achiziții din 2013, dar numărul de tranzacții bancare în regiune este probabil să crească în anii următori, întrucât creditorii din Europa de Vest se retrag spre a-şi întări pozițiile şi recapitaliza operațiunile din țările de origine, iar băncile greceşti sunt obligate să cedeze din active.

În opinia doamnei Helen Rodwell, "În 2014 fluxul de tranzacții în Europa Centrală şi de Est ar putea fi influențat de creşterea interesului cumpărătorilor străini, precum şi de disponibilitatea în piață a unor companii şi active subevaluate şi a unei activități crescute a fondurilor de

The market for mergers and acquisitions in the euro area

Confidence in the business environment and foreign direct investments remain the main drivers for merger and acquisition activities, but considering the recent decline of the level of foreign direct investments and the expanding European economic uncertainty, the increasing importance of consolidation of local economic activity is not surprising. The latest government data shows that foreign direct investment amounted in the first ten months of last year 1.816 billion euros, down by 8.2% from the same period in 2012.

While political instability is globally considered the greatest short-term risk, most executives in the countries of Central and Southeastern European countries consider continuing the Eurozone crisis the biggest risk and a barrier to economic and business growth for them. Most executives perceive the continuing crisis in the Eurozone as the biggest barrier to business growth. Very few have confidence in the market stability on a short-term - unlike their confidence in growth regarding other economic indicators.

The merger and acquisition activity in emerging Europe remained essentially constant in 2013, in terms of volume of transactions, but declined moderately in terms of transaction value, which fell from 138 billion in 2012 to 112 billion in 2013. However, experts are optimistic regarding 2014, when they expect a steady increase in the flow of transactions.

At a regional level, during 2013, the number of announced transactions worth over 1 million decreased by 2% to a total of 2,555 transactions. After the number of transactions, the most active sector in 2013 was the service sector, with 484 transactions and representing 19% of the total. The mining sector, including oil and gas, has been named the most important in terms of transaction value, with over 23 billion euros representing over 20% of the global market. The largest settlement in the region was announced in the last days of the year, when 30% of the Russian construction company's shares Stroygazconsulting were traded at a value of over 3.5 billion euros.

The market of mergers and acquisitions in the Russian Federation represented 31% of the total transactions in emerging Europe and 62% of the total value of business in 2013. Poland ranked second with a share of 14% out of the total number of transactions, followed by Turkey with 13%.

Financial services accounted for over 10% of all transactions of mergers and acquisitions in 2013, but the number of banking transactions in the region is likely to increase in the coming years, as lenders withdraw from Western Europe to strengthen their positions and to recapitalize operations in their countries of origin, and Greek banks are forced to surrender some of the assets.

According to Mrs. Helen Rodwell, "In 2014 the flow of transactions in Central and Eastern Europe could be influenced by the increasing interest of foreign buyers, as well as the market availability of undervalued companies and assets and an increased activity of private equity funds".

private equity".

Prin urmare putem conclude că experţii economici sunt optimişti cu privire la fluxul de afaceri în Europa Centrală şi de Est în 2014. Potrivit acestora, cea mai grea perioadă a crizei a trecut şi încrederea se restabileşte încet pe piaţă.

Numărul potenţialilor cumpărători se reflectă în companiile care îşi planifică o acţiune de dezinvestire pentru următoarele 12 luni sau au deja una în curs de desfăşurare. Motivele de vânzare şi tipurile de dezinvestire sunt tot mai complexe şi nu sunt neapărat generate de motivaţia tradiţională de acumulare de capital. Concentrarea pe activele de bază şi creşterea valorii pentru acţionari se situează mai sus în topul raţiunilor de vânzare.

În concluzie putem deduce, că în ciuda creşterii optimismului, companiile se concentrează, într-o mai mare măsură, pe crearea de valoare, aplicând strategii cu risc scăzut. Este o abordare mult mai prudentă decât ar fi fost de aşteptat, având în vedere creşterea încrederii şi disponibilitatea creditării. Dezinvestirea este, din ce în ce mai mult, parte din acest mix – un instrument strategic pentru crearea de valoare pe care mulţi îl văd ca fiind mai puţin riscant decât o achiziţie. Aceste abordări au devenit „noua normalitate" în perioada post criză. Companiile au nevoie de dovezi susţinute înainte de a face investiţii majore.

Diferenţa dintre preţul cerut şi valoarea pe piaţă – de multe ori o barieră în tranzacţii – s-a redus în ultimele şase luni. Cu toate acestea, aşteptările privind creşterea valorii activelor evaluate sunt acum la cel mai ridicat nivel din istoria barometrului - Capital Confidence Barometer.

Încrederea în mediul economic, condiţiile de creditare şi tendinţele evaluărilor, alături de o recentă creştere în activitate a acţionarilor – semnalează toate o oportunitate de acţiune. În timp ce prudenţa, disciplina şi buna-guvernanţa sunt necesare în acest mediu, acum poate fi momentul pentru consiliile de administraţie ale companiilor de a urma o agendă de creştere mai accelerată. Istoria ne arată că jucătorii care acţionează primii, în orice ciclu economic, pot crea valoare care să-i diferenţieze şi să-i poziţioneze drept lideri de piaţă. Acum ar putea fi momentul pentru investiţii şi creşteri viitoare.

Therefore we can conclude that economic experts are optimistic about the flow of business in Central and Eastern Europe in 2014. According to them, the worst period of the crisis has passed and market confidence is being slowly restored.

The number of potential buyers is reflected in the companies planning their divestment action for the next 12 months or already has one in progress. Reasons for selling and disinvestment types are more complex and are not necessarily generated by traditional motivation of capital accumulation. Focusing on core assets and increase value for shareholder lies above the top in sale reasons.

In conclusion, we can infer that despite the increase of optimism, companies are focusing in a greater extent on creating value by applying low-risk strategies. It is a much more conservative approach than it would be expected given the increase in confidence and credit availability. Divestiture is becoming more and more part of the mix - a strategic tool for creating value which many see as less risky than a purchase. These approaches have become the "new normal" in the post crisis period. Companies need supported evidence before making major investments.

The difference between the asking price and the market value – often a barrier to transactions – has decreased in the last six months. However, expectations of growth for assets are now assessed at the highest level in the history of the barometer – Capital Confidence Barometer.

Confidence in the economic environment, credit conditions and trends assessments, along with a recent increase in the activity of shareholders - all signals a opportunity for action. While prudence, discipline and good governance are necessary in this environment, now may be the time for corporate boards to pursue an agenda for accelerated growth. History shows that the players who act first in any economic cycle, can create value to differentiate and position them as market leaders. Now might be the time for investments and future growth.

Referinţe bibliografice/ References:

1. Mergers & acquisitions - more and larger deals expected. In: Capital Confidence Barometer. 2013, october [accesat 10 octombrie 2013]. Disponibil: *www.ey.com* › Home › Services › Transactions
2. Standard & Poor's Leveraged Commentary & Data [accesat 10 octombrie 2013]. Disponibil: http://www.standardandpoors.com/products-services/LCD/en/us
3. THOMSON REUTERS. Deals of the day- Mergers and acquisitions [accesat 19 octombrie 2013]. Disponibil: http://www.reuters.com/article/2014/01/24/deals-day-idUSL3N0KY34Y20 140124
4. KPMG. Strong M&A Market Expected in 2014 [accesat 17 octombrie 2013]. Disponibil: http://www.kpmg.com/us/en/issuesandinsights/articlespublications/press-releases/pages/strong-ma-market-expected-in-2014.aspx
5. ERNST & YOUNG. Mergers and acquisitions outlook [accesat 16 octombrie 2013]. Disponibil: http://www.ey.com/GL/en/Services/Transactions/Global-Capital-Confidence-Barometer---Mergers-and-acquisitions-outlook
6. http://www.dailybusiness.ro
7. http://www.zf.ro
8. http://www.capital.ro
9. 6 Reasons 2014 Will Be a Strong Year for M&A Activity [accesat 12 octombrie 2013]. Disponibil: http://www.forbes.com/sites/jeffgolman/2014/01/13/6-reasons-2014-will-be-a-strong-year-for-ma-activity/

Recomandat spre publicare: 06.12.2013

MODELUL DECIZIONAL PRIVIND GESTIUNEA FLUXURILOR DE MIJLOACE BĂNEŞTI ÎN ÎNTREPRINDERILE INDUSTRIEI ALIMENTARE DIN REPUBLICA MOLDOVA

Iurie SPIVACENCO,
drd., ASEM

Activitatea unei întreprinderi, deşi depinde, în mare măsură, de situaţia economiei în ansamblu, este la fel de mult influenţată şi de calitatea deciziilor luate de echipa managerială. Odată cu modificările negative care au avut loc în economia Republicii Moldova, ca rezultat al crizei economico-financiare globale de la sfârşitul anului 2008, o bună parte a întreprinderilor au raportat pierderi din activitatea operaţională. În consecinţă, schimbările din economia naţională au dus la modificări esenţiale în structura şi volumul mijloacelor băneşti deţinute de întreprinderi. Această situaţie impune o nouă abordare a strategiilor de dezvoltare a întreprinderii şi, în special, a strategiilor de finanţare.

Cuvinte cheie: *politica industriei alimentare, produse alimentare, modele, aplicaţii privind gestionare banilor, fluxuri de bani.*

Introducere. Activitatea unei întreprinderi, deşi depinde, în mare măsură, de situaţia economiei în ansamblu, este la fel de mult influenţată şi de calitatea deciziilor luate de echipa managerială. Odată cu modificările negative ale economiei Republicii Moldova, ca rezultat al crizei economico-financiare globale de la sfârşitul anului 2008, o bună parte a întreprinderilor au raportat pierderi din activitatea operaţională. În consecinţă, schimbările care au avut loc în economia naţională au dus la modificări esenţiale în structura şi volumul mijloacelor băneşti deţinute de întreprinderi. Această situaţie impune o nouă abordare a strategiilor de dezvoltare a întreprinderii şi, în special, a strategiilor de finanţare.

În scopul optimizării proceselor de gestiune a fluxurilor de mijloace băneşti, ţinând cont de realităţile din Republica Moldova, propunem o abordare metodologică nouă, care ar permite maximizarea rezultatelor financiare ale agenţilor economici şi ar asigura realizarea principalelor obiective ale gestiunii financiare – maximizarea valorii firmei. În acest scop, ne-am propus elaborarea unui model decizional privind optimizarea gestiunii fluxurilor de mijloace băneşti în întreprinderile industriei alimentare din Republica Moldova.

Textul de bază. Deciziile privind fluxul de mijloace băneşti presupun utilizarea unor instrumente financiare complexe, principalele fiind cele legate de definirea corectă a scopurilor de gestiune, elaborarea unor planuri de realizare a scopurilor, analiza economico-financiară şi controlul eficienţei deciziilor adoptate. Etapele luării deciziilor privind fluxurile financiare la întreprindere încep cu colectarea informaţiei şi analiza ei, continuă cu bugetarea activităţii operaţionale şi financiare şi se finalizează cu implementarea bugetelor adoptate şi controlul eficienţei implementării.

Modelul elaborat de noi este alcătuit din trei componente

DECISION MODEL FOR MANAGING CASH FLOWS OF FOOD INDUSTRY ENTERPRISESIN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Iurie SPIVACENCO,
PhD Student, ASEM

Activity of a company, although depends largely on the overall economic situation, also it is much influenced by the quality of decisions taken by the management team. With the negative changes that took place in Moldova's economy as a result of the global financial crisis in late 2008, a large proportion of businesses reported losses from operational activity. Consequently, changes in the national economy led to changes in the structure and volume of funds held businesses. This situation requires a new approach to enterprise development strategies and in particular to financing strategies.

Keywords: *politics of the food industry, food, models, applications on money management, money flows.*

JEL Classification: L52, L66, E47, E50

Introduction. Though the enterprise performance depends largely on the overall economic situation, it is as well much influenced by the quality of the decisions taken by the management team. In connection with the negative changes that took place in the economy of Moldova as a result of the global financial crisis in late 2008, a large number of enterprises reported losses in operating business. As a result, the changes that occurred in the national economy have led to significant changes in the structure and the amount of money held by businesses. This situation requires a new approach to enterprise development strategies and in particular to the funding strategy.

In order to optimize the processes of cash flow management in the context of the realities in Moldova we want to propose a new methodological approach that would allow economic agents to maximize the financial results of their activity and would ensure achievement of the main objectives of financial management – firm value maximization. With this end in view we decided to develop a decision model for optimizing cash flow management of the food industry enterprises in Moldova.

Basic content. The decisions on cash flow involve the use of those complex financial instruments that are linked to correctly defining management goals, developing plans to achieve goals, economic and financial analysis and controlling the efficiency of the decisions taken. The stages of making decisions on enterprise cash flows begin with collecting and analyzing data, go on with the operational and financial activity budgeting and end up with implementing the adopted budgets and controlling the implementation efficiency.

The model developed by us consists of three major components, which were classified according to their

majore, care au fost clasificate în funcţie de importanţă în:
1. Analiza mediului întreprinderii;
2. Procesul decizional propriu-zis; şi
3. Planificarea financiară sau bugetarea.

importance into:
1. Analysis of enterprise environment;
2. Decision-making itself; and
3. Financial and budgetary planning.

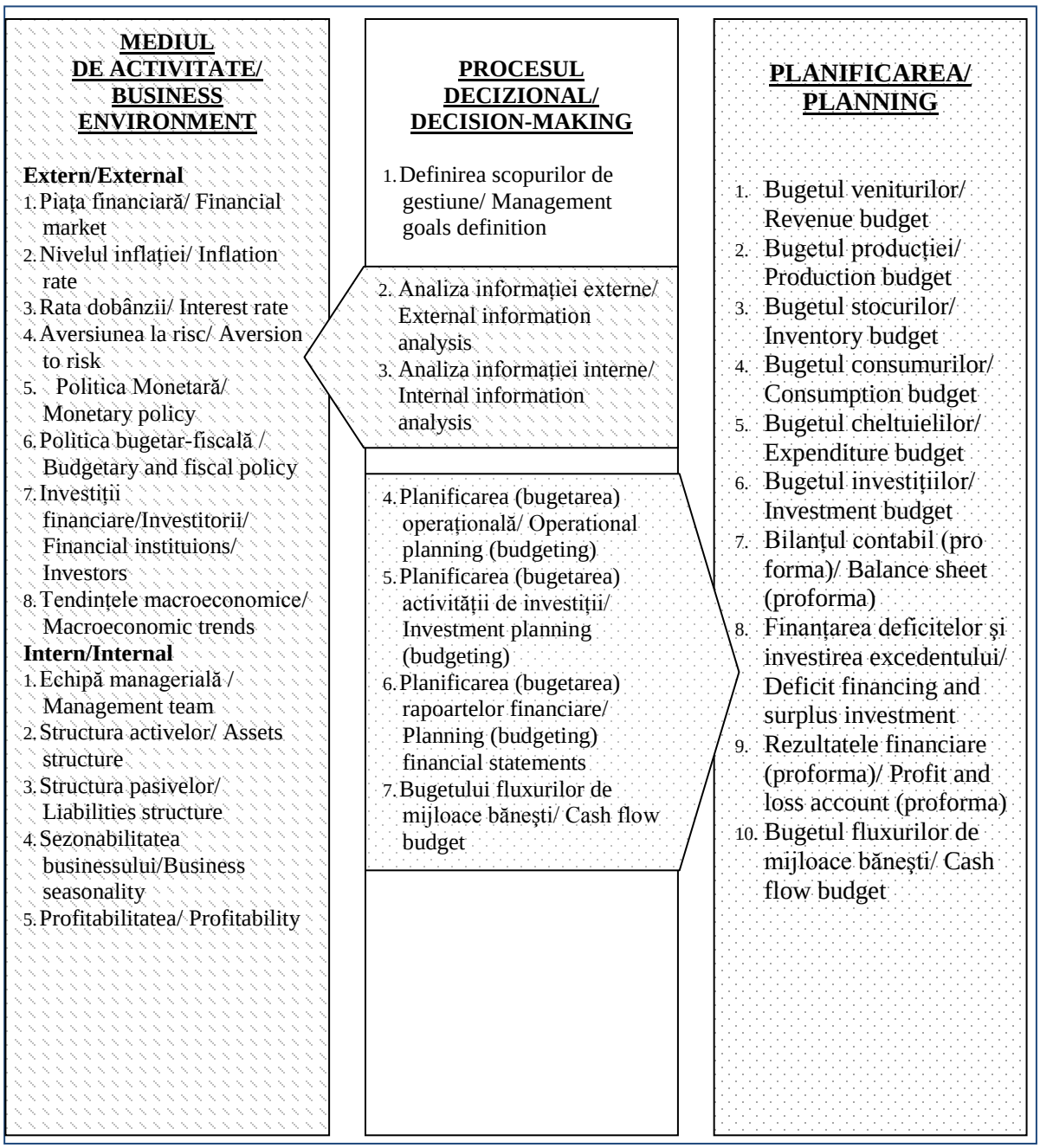

Fig. 1. Modelul decizional privind gestiunea fluxurilor de mijloace băneşti în întreprinderile industriei alimentare din Republica Moldova/
Fig. 1. Decision Model for Managing Cash Flows of Food Industry Enterprises in the Republic of Moldova

Mediul de activitate are o influenţă hotărâtoare asupra procesului decizional. Veridicitatea, oportunitatea informaţiei este o condiţie importantă a unei decizii financiare optime. Informaţiile utile în procesul decizional pot fi interne (din cadrul întreprinderii) şi externe.

Informaţiile interne sunt, în mare măsură, obiective şi se referă la situaţia economico-financiară a întreprinderii prin

Business environment has a decisive influence on decision-making. Information integrity and relevance are a prerequisite of an optimal financial decision. The information useful for decision-making can be both internal (inside the organization) and external.

Internal information is largely objective and refers to the economic and financial situation of an enterprise

prisma perceperii de către echipa managerială. În afară de informațiile financiare, în scopul luării deciziilor de finanțare, pot fi utilizate informațiile interne din toate departamentele întreprinderii. Nu există decizie, în cadrul întreprinderii, să nu aibă implicații financiare, de aceea, de exemplu, prezintă importanță estimarea influenției modificărilor vânzărilor, salariului mediu, numărului angajaților, stocurilor, schimbărilor furnizorilor, uzurii utilajului etc. asupra fluxurilor financiare. De asemenea, prezintă importanță faptul, că informația internă trebuie să fie completă şi să țină cont de strategiile generale ale întreprinderii.

În ceea ce priveşte informația externă, economia Republicii Moldova se caracterizează, în primul rând, prin lipsa informațiilor şi instabilitatea economică, fapt ce complică cu mult procesul decizional. În opinia noastră, principalii factori externi întreprinderii, ce trebuie analizați în procesul adoptării deciziilor de finanțare, sunt:

1. Reglementările legislative în domeniul antreprenoriatului, creditului, capitalului statutar, fondării şi lichidării unei întreprinderi etc. Deseori, unele acte normative par să nu exercite o influență directă asupra problemelor de finanțare, însă indirect pot afecta activitatea întreprinderii. În opinia noastră, nu există decizie în cadrul întreprinderii care să nu aibă implicații financiare şi, de aceea, pentru o întreprindere este importantă analiza implicațiilor oricărui act normativ asupra activității întreprinderii şi, în particular, asupra fluxurilor financiare.

2. Informațiile pieței financiar-bancare sunt importante, în primul rând, pentru că întreprinderea poate afla evoluția ratelor dobânzilor la împrumuturi, tipurile creditelor, starea pieței hârtiilor de valoare etc. În vederea depistării celor mai convenabile împrumuturi pentru întreprindere, se impune efectuarea unui arbitraj al diferitor tipuri de împrumuturi.

3. Întreprinderea trebuie să mențină relații bune cu furnizorii de fonduri financiare: proprietarii şi creditorii. Evaluarea modului în care ei estimează riscul de a investi în această companie, a disponibilității lor de a mai pune la dispoziție şi alte resurse prezintă o importanță deosebită.

4. Informațiile referitoare la evoluția ramurii de activitate pot influența deciziile de finanțare, deoarece nimeni nu va dori să finanțeze ramuri economice aflate în declin, ci din contra, fondurile financiare vor fi orientate către ramurile în ascensiune. În ramurile unde concurența este dezvoltată, rentabilitatea este mai mică şi, implicit, finanțările sunt mai reduse.

5. Atitudinile clienților şi furnizorilor manifestă influență asupra posibilităților şi necesităților de finanțare. În cazul în care clienții nu plătesc imediat, avem de-a face cu o creştere a necesarului de finanțare, iar dacă convingem furnizorii că vom achita costul materialelor şi serviciilor prestate, peste o perioadă oarecare de timp, atunci vom putea reduce necesitățile de finanțare.

Odată fiind colectată şi prelucrată toată informația referitoare la mediul intern şi extern al întreprinderii, începe procesul decizional propriu-zis. În opinia noastră, procesul decizional începe cu definirea scopului de gestiune. De regulă, în cazul fluxurilor financiare este vorba, în primul rând, de asigurarea echilibrului financiar, adică echilibrului dintre intrările şi ieşirile de mijloace băneşti; evitarea

through the perception of the management team. In addition to the financial information for the purpose of taking funding decisions there can be used internal information from all the departments of the company. Each decision in the company does have financial implications, therefore, for example, it is important to estimate the influence of changes in sales, average wages, number of employees, inventory, change of suppliers, equipment depreciation etc. on cash flows. It is important that internal information is complete and takes into account the overall strategies of the company.

Regarding the external information, the economy of Moldova is characterized primarily by the lack of information and economic instability, which greatly complicates the decision-making process. In our opinion the main external factors of the company, which are to be analyzed in the process of making funding decisions, are:

1. Legal regulations in the field of entrepreneurship, money lending, registered capital, formation and dissolution of an enterprise, etc. Most often some normative acts seem not to have a direct influence on funding problems but may indirectly affect the activity of the enterprise. In our opinion, there is no decision within the company that does not have financial implications and therefore it is important for the enterprise to analyze the implications of any normative act for business activity and in particular for financial flows.

2. The information on banking and financial market is important primarily because the company can become aware of the evolution of interest rates on loans, types of loans, securities market condition, etc. It is important to conduct arbitrage of various types of loans in order to find the most acceptable one for the enterprise.

3. The enterprise should maintain good relations with the suppliers of financial funds: the owners and creditors. It is important to assess the way how they estimate the risk of investing in this company, their willingness to provide other resources, etc.

4. The information on the industry development can influence funding decisions, because nobody will want to finance economic sectors that are in decline. And, conversely, financial resources will flow into rising industries. In the industries with developed competition profitability is lower and funding is reduced.

5. The attitudes of customers and suppliers have an impact on the possibilities and needs for financing. If customers do not pay outright, we experience an increase in funding needs, but if we convince suppliers that we pay for materials and services provided after a certain period of time, then we can reduce funding needs.

Once collected and processed all the information on internal and external environment of the enterprise initiates the decision-making process. In our opinion, the decision-making starts with defining the goal of management. Usually in case of cash flows it is primarily about ensuring financial balance, i.e. the balance between inflows and outflows of cash; avoiding deficits

deficitelor şi investirea excedentelor de numerar. Din acest punct de vedere, asigurarea echilibrului financiar (echilibrul dintre încasările şi plăţile de mijloace băneşti) este critică nu numai pentru procesul de planificare, dar şi pentru supravieţuirea întreprinderii.

O altă etapă importantă a procesului decizional constă în analiza informaţiei colectate. În baza analizei informaţiei, gestiunea financiară va trebui să stabilească limitele pe care decizia financiară ar trebui să le respecte, precum şi obiectivele financiare ce trebuie atinse în urma implementării deciziei. În baza analizei, de fapt, determinăm punctul de pornire a procesului decizional, în timp ce scopurile determină direcţia în care ne îndreptăm.

Eficienţa managerilor financiari este relevată şi de capacitatea de formulare a diferitor scenarii de derulare a evenimentelor şi fluxurilor financiare aferente. Cu cât mai multe scenarii vor fi propuse, cu atât probabilitatea adoptării unui model de gestiune optim creşte. De obicei, rar se întâmplă ca gestiunea financiară să ia cea mai bună decizie. Cauzele sunt multiple: incertitudinea, atitudinea echipei manageriale, lipsa de timp etc. Se consideră că procesul decizional şi-a atins obiectivul dacă s-a optat pentru o decizie acceptabilă.

Cea mai importantă etapă a procesului de gestiune a fluxurilor de mijloace băneşti ţine de planificare. Planificarea financiară constituie o funcţie managerială distinctă şi prezintă un proces de elaborare şi aprobare a unor obiective cantitative, precum şi a metodelor de realizare a acestor obiective. Necesitatea planificării decurge din următoarele:

1. Anticiparea viitorului şi eliminarea incertitudinii privind rezultatele întreprinderii;
2. Asigurarea unei activităţi coordonate a tuturor departamentelor întreprinderii;
3. Anticiparea consecinţelor pozitive sau negative ale activităţii cu scopul optimizării efectelor lor.

Primul pas în procesul de planificare constă în estimarea corectă a volumului vânzărilor întreprinderii. De regulă, planificarea veniturilor se exprimă în termeni cantitativi (volum) şi valorici (unităţi monetare). Astfel, departamentul de vânzări al întreprinderii ar trebui să furnizeze informaţia privind produsele ce vor fi vândute în perioada următoare, cantitatea preconizată a fi vândută şi preţul de vânzare. Deoarece cifra vânzărilor constituie o cifră cheie în procesul de planificare, managerii întreprinderii ar trebui să analizeze toţi factorii critici pentru comercializarea produselor. Celelalte bugete ale întreprinderii se vor realiza în baza cifrei vânzărilor.

La următoarea etapă se trece la elaborarea bugetelor ce caracterizează procesul de producţie – bugetele operaţionale. Bugetarea procesului de producţie (elaborarea bugetelor operaţionale) presupune determinarea volumului de producţie şi cheltuielilor necesare realizării bugetului vânzărilor. Principalele bugete operaţionale se referă la bugetul producţiei, bugetul stocurilor, bugetul cheltuielilor de producţie, bugetul cheltuielilor indirecte etc. De menţionat că bugetarea operaţională trebuie să ţină cont de particularităţile activităţii fiecărei întreprinderi.

În baza bugetelor operaţionale, managerul financiar poate elabora Raportul previzionat privind rezultatele

and investing cash surpluses. From this point of view, to ensure financial balance (the balance between receipts and cash payments) is critical not only to planning but also to the company's survival.

Another important step in decision-making is the analysis of collected information. On the basis of the information analysis financial management would have to set limits to be met by the financial decision, as well as financial goals to be achieved due to decision implementation. In fact, on the basis of analysis we determine the starting point of decision-making, while the goals define where we want to get.

The efficiency of financial managers is reflected in the ability to formulate different scenarios of events and related financial flows. The more scenarios will be proposed, the higher is the probability of adopting an optimal management model. Usually it is a rare occasion when financial management take their best decision. The causes are numerous: uncertainty management team attitude, lack of time, etc. It is considered that decision-making has achieved its goal if an acceptable decision was chosen.

The most important step in managing cash flows is related to planning. Financial planning is a distinctive function of management and represents a process of developing and approving quantitative objectives and methods for achieving these goals. The need for planning arises from the following:

1. Anticipating the future and eliminating uncertainty regarding the results of the company;
2. Ensuring a coordinated activity of all the company departments;
3. Anticipating positive or negative consequences of the business activity in order to optimize the consequences.

The first step in planning is the correct estimation of the company sales volume. Usually the planning of receipts is expressed in terms of quantity (volume) and value (monetary units). Thus the sales department of the company should provide information on the products to be sold in the next period, the amount of goods expected to be sold and the selling price. As the sales figure is a key figure in planning, the enterprise management should consider all the factors that are critical to marketing the product. Other enterprise budgets will be made on the basis of the sales turnover.

The next step is to develop a budget that characterizes the production process – operational budgets. The budgeting of the production process (operational budgeting) involves determining the volume of production and the costs necessary to execute sales budget. The main operational budgets refer to the production budget, inventory budget, the budget of the production costs, overheads budget, etc. It should be noted that operational budgeting must take into account the particularities of the activity of each enterprise.

On the basis of operational budgets the financial

financiare. Rezultatele operaționale, de regulă, se sintetizează şi se corectează în raport cu aspectele fiscale de desfăşurare a activității, necesarul de plată a dobânzilor etc. Concomitent cu Raportul previzionat privind rezultatele financiare, se mai elaborează două bugete financiare, şi anume: Bilanțul contabil previzionat şi Bugetul fluxurilor de mijloace băneşti.

Pe lângă rezultatele din activitatea operațională, la elaborarea Bilanțului contabil previzionat şi a Bugetului fluxurilor de mijloace băneşti se foloseşte informația privind politica de credit şi de finanțare a întreprinderii, politica de dividend, precum şi politica investițională.

Bugetul fluxurilor de mijloace băneşti rezidă într-o sinteză financiară a tuturor bugetelor. El reprezintă o listă de încasări şi plăți financiare planificate pe parcursul anului bugetar. Acest buget permite estimarea necesităților de numerar ale companiei şi posibilităților proprii de acoperire. Aceasta permite previzionarea excedentului sau deficitului de mijloace de băneşti lunar sau chiar săptămânal. Importanța acestui buget rezidă şi în faptul că, în cazul în care întreprinderea nu va putea acoperi plățile curente prin numerarul disponibil, aceasta va putea negocia din timp cu instituțiile financiare de creditare pentru acoperirea necesităților de trezorerie.

Bugetul fluxurilor de mijloace băneşti se elaborează în baza previziunii încasărilor şi plăților întreprinderii pentru o anumită perioadă viitoare. În baza acestor informații, managerul financiar va estima corect necesarul viitor de finanțare şi va putea efectua un control asupra fluxurilor de mijloace băneşti şi asupra lichidității întreprinderii.

După finalizarea etapei de planificare, se purcede la implementarea bugetelor, or, aici intervine funcția de control al managementului financiar. Controlul are rolul de a depista la timp abaterile de la plan şi asigură, în consecință, implementarea unor acțiuni corective şi preventive pentru evitarea deficitelor de mijloace băneşti şi asigurarea bunei funcționări a întreprinderii.

Concluzii. În final, menționăm că parcurgerea tuturor etapelor descrise în modelul propus de noi constituie o condiție necesară pentru realizarea unei gestiuni eficiente a fluxurilor de mijloace băneşti la întreprindere. Or, o gestiune eficientă a fluxurilor financiare reprezintă prima condiție ce trebuie îndeplinită de echipa managerială pentru a conduce întreprinderea spre succes.

manager can develop a proforma profit and loss account. Operational results usually are synthesized and adjusted to the tax aspects of business activity, the necessity to pay interest, etc. Along with the proforma profit and loss account there are also developed two more financial budgets and namely: a proforma balance sheet and cash flow budget.

Besides the results of operational activity in developing a proforma balance sheet and cash flow budget there is also used the information on credit and financing policy of the company, dividend policy and investment policy.

Cash flow budget is a financial overview of all budgets. It represents a list of planned financial receipts and payments during the budget year. This budget enables the estimation of cash needs of the company and its coverage capacity. This makes it possible to predict the cash surplus or deficit monthly or even weekly. The importance of this budget lies in the fact that if the company fails to cover current payments with available cash, it will be able to negotiate loans in advance with financial institutions to cover cash needs.

The cash flow budget is developed based on the projected receipts and payments of the company for a certain future period. On the basis of this information the financial manager will correctly estimate future funding needs and may exercise control over cash flows and liquidity of the company.

Having completed planning we proceed to the budgets implementation, and here arises the financial management function of controlling. The role of controlling is to timely detect deviations from the plan and to consequently provide the implementation of corrective and preventive actions in order to avoid cash deficits and to ensure the proper functioning of the enterprise.

Conclusions. In the end, we would like to mention that going through all the stages of the model proposed by us is a prerequisite for efficient management of cash flows in a company. However, the effective management of cash flows is the first condition to be fulfilled by the management team to be able to lead the company to success.

Referințe bibliografice/ References:

1. BREZEANU, Petre. *Gestiunea financiară a întreprinderii: note de curs şi studii de caz.* Bucureşti: Editura Fundației "România de Mâine", 1997. 320 p. ISBN 973-58-01-8.
2. HALPERN, Paul, WESTON, J. Fred, BRIGHAM, Eugene F. *Finanțe manageriale*: *modelul canadian.* Bucureşti: Editura Economică, 1998. 956 p. ISBN 973-590-043-2
3. БРЕЙЛИ, Р., МАЙЕРС, С. Принципы корпоративных финансов. Москва: Олимп-Бизнес, 1997. 1083 с. ISBN 5-901028-01-5
4. КОВАЛЕВ, В. В. Введение в финансовый менеджмент. Москва: Финансы и статистика, 1999. 768 с.

Recomandat spre publicare: 06.12.2013

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, cu două luni până la editare, pe suport electronic (format Word 2003) şi tipărite **în limba română şi 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, 14pt, centrat, cu majuscule***);
2. **Autorul articolului** (***Prenumele Numele, gradul ştiinţific, titlul ştiinţific, instituţia – Times New Roman, aldin, cursiv, 14pt, aliniere de dreapta***);
3. **Adnotare** (***Times New Roman, 10pt, cursiv, cca 300 de semne, în limba română şi engleză*****);**
4. **Cuvinte cheie** (***6-8 cuvinte, Times New Roman, 10pt, cursiv, în limba română şi engleză***);
5. **JEL** (***numărul conform sistemului de clasificare Journal of Economic Literature***);
6. **Introducere;**
7. **Conţinutul de bază;**
8. **Concluzii;**
9. **Referinţe bibliografice** (***5-8 surse*****).**

Textul va fi scris:

- **cu caractere – Times New Roman; 14pt; interval – 1,5; Formatul paginii: A4 210x297 mm, Margini: sus – 15 mm, jos – 20 mm, stânga – 20 mm, dreapta – 20 mm.**
- **lucrarea va conţine maxim 8 pagini A4.**

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, 12pt, aliniere de stânga*). Lista va conţine 5-8 surse bibliografice. În text se vor indica trimiteri bibliografice, conform numărului de ordine în listă (de ex., [5]).

Articolele tipărite (în 2 exemplare – în limba română şi engleză) se semnează de către autor şi se fixează data. La exemplarul de control se anexează **recenzia**. La prima prezentare a articolului, de asemenea, autorul semnează, că a făcut cunoştinţă cu ***cerinţele de prezentare*** a articolului spre publicare şi, pe fiecare din exemplarele de control, declaraţia privind responsabilitatea pentru autenticitatea materialului ***(Notă: Declar pe proprie răspundere că lucrarea prezentată este autentică, fără tentă de plagiere. Data prezentării: ___Semnătura:____).***

Decizia privind publicarea sau excluderea articolului în/din numărul revistei se ia la şedinţa colegiului redacţional. Recenzarea articolelor ştiinţifice se face anonimă. Colegiul redacţional nu duce discuţii cu autorul articolului exclus şi are dreptul să nu cerceteze articolele ce 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”

Bun de tipar: 29.12.2013. Tirajul 100 ex.
Coli de tipar 21,72. Coli editoriale 25,36. Com. 30.
Complexul Editorial al INCE, 2013